

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

до проведення практичних занять
для студентів галузі знань 07 «Управління та адміністрування»,
за спеціальністю 073 «Менеджмент».

Київ 2019

«Зовнішньоекономічна діяльність підприємств [Електронний ресурс] : навч. посіб. до проведення практичних занять для студ. галузі знань 07 «Управління та адміністрування», за спеціальністю 073 «Менеджмент». / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад.: А. Р. Дунська , Г. П. Жалдак. – Електронні текстові дані (1 файл: 1060 Кбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. – 95 с.

Гриф надано Методичною радою КПІ ім. Ігоря Сікорського (протокол № 7 від 01.04.2019 р.)
за поданням Вченої ради Факультету менеджменту та маркетингу (протокол №7 від 25.02.2019 р.)

Електронне мережне навчальне видання

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

до проведення практичних занять
для студентів галузі знань 07 «Управління та адміністрування»,
за спеціальністю 073 «Менеджмент».

Укладачі: *Дунська Алла Рашидівна, д-р екон. наук, доц.*
Жалдак Ганна Петрівна, канд. екон. наук.

Відповідальний
редактор *Жигалкевич Ж. М., к.е.н., доц.*

Рецензент *Войтко С. В., д.е.н., проф., зав. кафедри
міжнародної економіки*

© КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019

ЗМІСТ

ВСТУП	4
Практичне заняття 1. Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів ринкових відносин	6
Практичне заняття 2. Основні напрями і показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності України	9
Практичне заняття 3. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності	11
Практичне заняття 4-5. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності	15
Практичне заняття 6. Загальнодержавні податки у сфері зовнішньоекономічної діяльності	23
Практичне заняття 7. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності	27
Практичне заняття 8. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності	31
Практичне заняття 9. Міжнародні розрахунки і банківське обслуговування	37
Практичне заняття 10. Організація виходу підприємства на зовнішній ринок	47
Практичне заняття 11. Ціноутворення в зовнішньоекономічній діяльності	51
Практичне заняття 12. Модульна контрольна робота	61
Практичне заняття 13-14. Зовнішньоекономічні операції та угоди	61
Практичне заняття 15. Зовнішньоекономічний контракт	64
Практичне заняття 16. Торгово-посередницькі операції на зовнішньому ринку	67
Практичне заняття 17. Компенсаційна торгівля в сфері зовнішньоекономічної діяльності	82
Практичне заняття 18. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності	88
НОРМАТИВНІ АКТИ, ЩО РЕГУЛЮЮТЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ	90
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	90
ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА	
ДОДАТКИ	93

ВСТУП

Згідно з навчальними планами підготовки бакалаврів з менеджменту зовнішньоекономічної діяльності на факультеті менеджменту та маркетингу КПІ ім. Ігоря Сікорського курс «Зовнішньоекономічна діяльність підприємств» відноситься до циклу професійної та практичної підготовки для студ. галузі знань 07 «Управління та адміністрування», за спеціальністю 073 «Менеджмент».

На сьогоднішні зовнішньоекономічна діяльність є одним з найважливіших напрямків розвитку економіки. Завдяки їй забезпечується потреби різних країн в невисотачаючих ресурсах: сировині, паливі, енергоносіях, фінансових та трудових ресурсах. Разом з тим зовнішньоекономічна діяльність є суттєвим джерелом надходження коштів до державного бюджету. Це обумовлює зростаючий інтерес до вивчення питань, що пов'язані із здійсненням зовнішньоекономічної діяльності.

Однак зовнішньоекономічна діяльність характеризується високим рівнем конкуренції та додатковими ризиками. Саме тому вітчизняним підприємствам потрібно якомога краще організовувати власні зовнішньоекономічні операції, щоб підтримувати високий рівень конкурентоспроможності.

Головна мета вивчення дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємств» — допомогти студентам засвоїти теоретичні основи зовнішньоекономічної діяльності, набуті системних знань і навичок щодо забезпечення економічної ефективності ЗЕД в різних сферах діяльності.

Досягнення головної мети обумовлює вирішення наступних задач курсу:

- Дати понятійний інструментарій в сфері здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- Розглянути сучасні особливості зовнішньоекономічної діяльності, а також фактори, що обумовлюють входження України в світовий економічний простір;

- Теоретично узагальнити інформацію про форми, види, засади, методи здійснення зовнішньоекономічних зв'язків вітчизняними підприємствами;

- Навчити студентів професійно виявляти закони та закономірності при здійсненні підприємствами експортно-імпортних операцій, адекватно користуватися нормативно-правовими документами в сфері ЗЕД, інструментами тарифного та нетарифного регулювання експортно-імпортних операцій;

- Сформувати у студентів вміння самостійно примати правильні рішення щодо оцінки кон'юнктури потенційних світових ринків, вибору потенційного зовнішнього ринку збуту, пошуку оптимальних форм співпраці з іноземними партнерами;

- Навчити розробляти зовнішньоекономічні контракти, визначати і підтверджувати ціни й умови доставок в контракті, аналізувати ефективність зовнішньоторгових операцій, користуватися засобами валютного регулювання.

Тому в представленому навчальному посібнику основна увага зосереджена на практичних аспектах зовнішньоекономічної діяльності.

Практичне заняття № 1

Тема: *«Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів ринкових відносин»*

Мета заняття: закріпити теоретичні знання студентів відносно сутності зовнішньоекономічної діяльності, її видів та суб'єктів, дослідити сучасний стан зовнішньоекономічної діяльності в Україні та розібрати базовий нормативний документ – Закон України „Про зовнішньоекономічну діяльність”.

Методичні вказівки. Студенти повинні знати, що зовнішньоекономічна діяльність – це це форми та методи відносин між суб'єктами світового господарства з приводу виробництва, розподілу, обміну, споживання матеріальних благ та надання послуг.

Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

- Фізичні особи - громадяни України , іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України;
- Юридичні особи - зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації спілки, концерни, консорціуми, торговельні дома, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), в тому числі юридичні особи, майно та / або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;
- Об'єднання фізичних, юридичних , фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;
- Структурні одиниці іноземних суб'єктів господарською діяльністю, які не є юридичними особами, згідно з законами України (філії,

відділення, тощо), але мають постійне місце - знаходження на території України;

- Інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

Всі суб'єкти зовнішньої діяльності мають рівне право здійснювати різні її види, які прямо не заборонені законами України, незалежно від форм власності та інших ознак.

Фізичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність з моменту набуття ними цивільної дієздатності згідно з законами України. Фізичні особи, які мають постійне місце проживання на території України, мають зазначене право, якщо вони зареєстровані як підприємці згідно з Законом України "Про підприємництво". Фізичні особи, які не мають постійного місце проживання на території України, мають зазначене право, якою вони є суб'єктами господарської діяльності за законом держави, в якій вони мають постійне місце проживання або громадянами якої вони є.

Юридичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність відповідно до їх статутних документів з моменту набуття ними статусу юридичної особи.

Питання для обговорення:

1. Що таке зовнішньоекономічна діяльність? Чим відрізняється поняття «зовнішньоекономічна діяльність» від поняття «зовнішньоекономічні зв'язки»?
2. Охарактеризуйте особливості здійснення ЗЕД до перебудови і після, зміну підходів до здійснення ЗЕД протягом останніх двох десятиліть. В чому виявляється самостійність українських підприємств в здійсненні ЗЕД на сучасному етапі?
3. Хто є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності?
4. З якого моменту фізичні особи набувають права здійснювати зовнішньоекономічну діяльність?

Завдання для презентаційної доповіді:

1. Система показників зовнішньоекономічної діяльності країни.
Характеристика стану зовнішньоекономічної діяльності України

Практичне завдання:

Попередня умова: студенти мають бути добре ознайомленими із Законом України «Про ЗЕД».

Розділити студентів на 2 групи. Кожна група формує список із 10 питань по Закону. По черзі команди задають питання одна одній, причому той, хто задає питання, обирає студента, який буде відповідати на це питання із протилежної команди. Перемагає команда, яка набирає найбільшу кількість балів.

Кожний студент, який вірно відповів на запитання, набирає бали відповідно із Положенням про рейтинг.

Завдання на СРС:

1. Опрацювати самостійно Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Література:

Основна література: 2, 4.

Додаткова література: 23, 33, 41, 68.

Практичне заняття № 2

Тема: «Основні напрями і показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності України»

Мета заняття: закріпити теоретичні знання студентів відносно сутності зовнішньоекономічної діяльності, її напрямів, а також дослідити сучасний

стан та основні напрями і показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

Методичні вказівки. Студенти повинні знати, що функціонування системи зовнішньоекономічних відносин можна охарактеризувати сукупністю показників.

1. Показник інтегрованості – використовується для визначення ступеня залежності економіки від світової системи господарства.

а) експортна квота, вона визначається за функцією, як відношення вартості експорту до вартості валового внутрішнього продукту за відповідний період:

$$K_e = (E/VBП) * 100\%$$

Експортна квота характеризує значимість експорту для економіки країни, окремих галузей та окремих видів продукції.

б) імпортна квота. Вона визначається як відношення вартості імпорту до вартості валового внутрішнього продукту:

$$K_i = (I/VBП) * 100\%$$

в) зовнішньо торгівельна квота – визначається як співвідношення сукупної вартості експорту та імпорту поділеної навпіл до вартості валового внутрішнього продукту.

2. Показники обсягів – характеризують обсяги зовнішньоекономічних зв'язків. До них відносять:

а) обсяг експорту та імпорту товарів;

б) зовнішньоторгівельний оборот – це сукупний об'єм експорту та імпорту товарів за визначений період часу;

в) генеральна торгівля – це вартість зовнішньоторгівельного обороту та вартість транзитних товарів;

г) реекспорт – це вивезення раніше ввезених товарів;

д) реімпорт – це ввезення раніше вивезених товарів;

е) офіційні валютні резерви.

3. Структура зовнішньоекономічних зв'язків. До неї відносяться:

- а) товарна структура – це розподіл експорту та імпорту за основними товарними позиціями;
- б) географічна структура – це розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн та регіонами;
- в) інструментальна структура – це розподіл зовнішньоекономічних зв'язків між суб'єктами товарного обміну.

4. Показники результативності ЗЕД:

- а) експорт на душу населення:

$$Е_{дн} = E/K$$

Е – обсяг експорту у звітному році;

К – кількість населення України.

- б) імпорт на душу населення:

$$І_{дн} = I/K$$

- в) зовнішньоторгівельний оборот:

$$ЗТО_{дн} = ЗТО/K$$

г) платіжний баланс – це співвідношення платежів країни закордон за певний період (рік, квота, місяць). Він дозволяє аналізувати взаємовідносини країни із зовнішнім світом.

Структура платіжного балансу наведена на рис. 1.

Якщо надходження платежів перевищує витрати, то це є активним платіжним балансом. У протилежному випадку, коли витрати перевищують надходження платежів, то це є пасивний платіжний баланс.

5. Державний борг, який виникає в результаті від'ємного сальдо платіжного балансу.

Україна не має власних розроблених показників економічної безпеки України. Світовим банком встановлено критичний рівень державного зовнішнього боргу у розмірі 50% від вартості валового внутрішнього продукту.

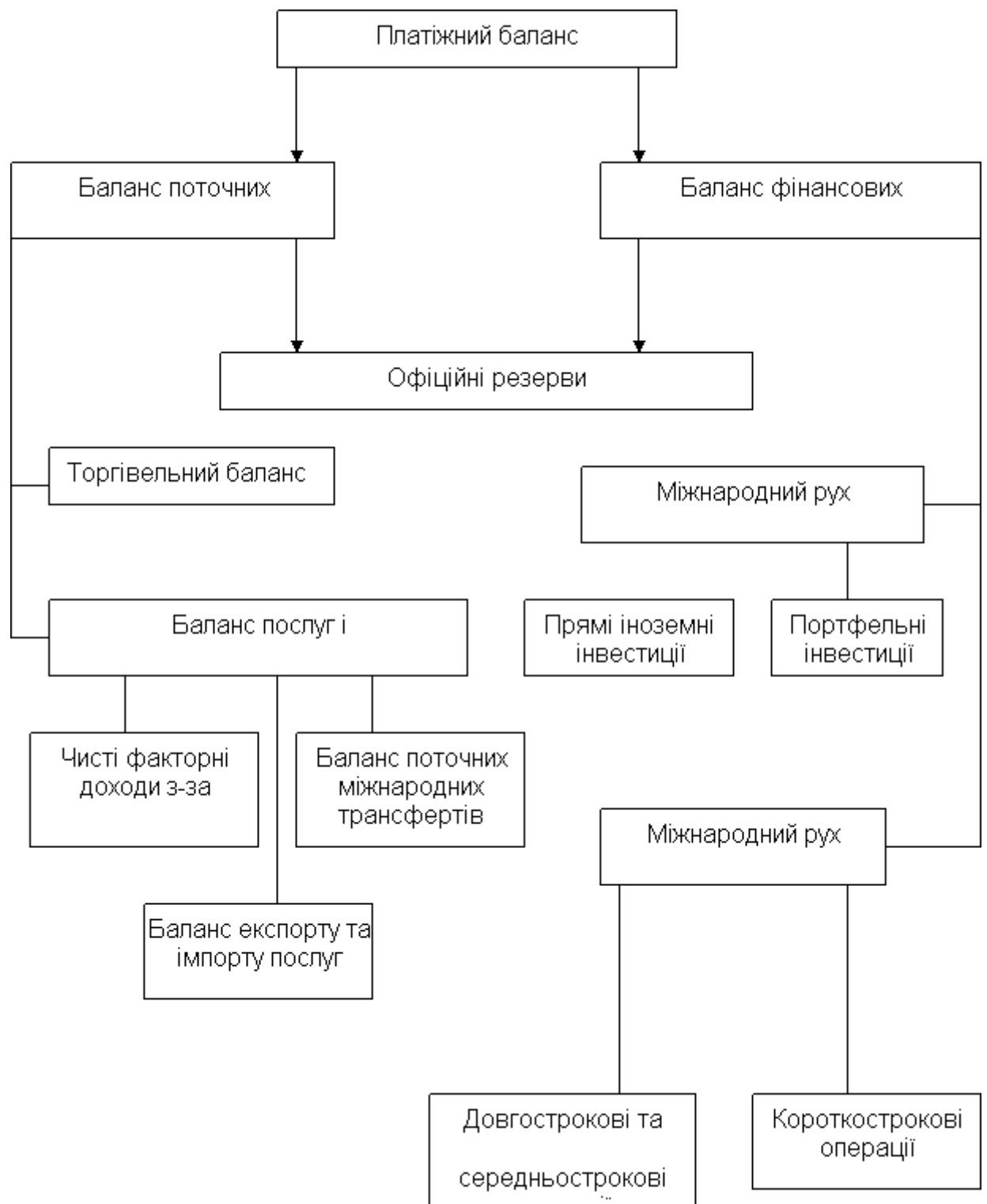


Рис. 1. Структура платіжного балансу

Питання для обговорення:

1. Що таке зовнішньоекономічна політика держави?
2. Охарактеризуйте особливості сучасного стану ЗЕД в Україні.

3. Надайте характеристику основних показників розвитку зовнішньоекономічного сектора країни.

Завдання для презентаційної доповіді:

1. Сутність та особливості зовнішньоекономічної політики України в сучасних умовах.
2. Структура платіжного балансу та фактори, що його визначають

Практичне завдання:

Дослідити динаміку показників платіжного балансу України за останні 5 років. Зробіть висновки про основні тенденції зміни платіжного балансу, що спостерігаються.

Завдання на СРС:

2. Проаналізувати показники, що характеризують зовнішньоекономічну діяльність України за минулий рік.

Література:

Основна література: 2, 4.

Додаткова література: 23, 33, 41, 68.

Практичне заняття № 3

Тема: «*Регулювання зовнішньоекономічної діяльності*»

Мета заняття: опанувати систему державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності .

Методичні вказівки. Перш ніж переходити до виконання практичних завдань, студенти повинні знати, що державне регулювання ЗЕД — це система заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, покликаних удосконалити ЗЕД в інтересах національної економіки. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності передбачає

створення певних умов та механізмів для ефективного розвитку відносин суб'єктів господарювання в різних країнах.

Україна самостійно формує систему та структуру державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на її території. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності має забезпечувати:

- захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій;
- заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Держава та її органи не мають права безпосередньо втручатися в зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів цієї діяльності, за винятком випадків, коли таке втручання здійснюється згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та іншими законами України [1].

Мета регулювання:

- сприяння забезпеченню збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку;
- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці;
- створення найсприятливіших умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур зарубіжних країн;
- захист економічних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- створення рівних можливостей для всіх суб'єктів зовнішньоекономічних відносин незалежно від форм власності;
- заохочення до конкуренції та ліквідації монополізму в цій сфері [2].

Принципи регулювання:

- адекватності національним інтересам та забезпеченню економічної безпеки країни;
- врахування вимог сучасного світового розвитку, поділу праці, глобалізаційних процесів;
- формування нової моделі зовнішньоекономічного розвитку, зорієнтованої на європейську інтеграцію, набуття повноправного членства в ЄС;
- забезпечення відповідно до світових стандартів і критеріїв оптимальних параметрів відкритості національної економіки;
- паритетності у відносинах з іншими державами;
- демократизації, демонополізації та деідеологізації зовнішньоекономічних зв'язків;
- підтримки експортного виробництва на основі критеріїв ефективності та конкурентоспроможності[2].

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється за допомогою:

- відповідних законів України;
- засобів тарифного і нетарифного регулювання;
- економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного);
- рішень недержавних органів управління економікою;
- укладених угод між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності

На території України згідно із Законом запроваджуються такі правові режими для іноземних суб'єктів господарської діяльності:

1. Національний режим, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків не менший, ніж суб'єкти господарської діяльності України. Національний режим застосовується щодо всіх видів господарської діяльності іноземних суб'єктів цієї діяльності, пов'язаної з їх інвестиціями на території України, а також

щодо експортно-імпортних операцій іноземних суб'єктів господарської діяльності тих країн, які входять разом з Україною до економічних союзів;

2. Режим найбільшого сприяння, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків та зборів, якими користується та/або буде користуватися іноземний суб'єкт господарської діяльності будь-якої іншої держави, якій надано згаданий режим, за винятком випадків, коли зазначені мита, податки, збори та пільги по них встановлюються в рамках спеціального режиму, визначеного нижче. Режим найбільшого сприяння надається на основі взаємної угоди суб'єктам господарської діяльності інших держав згідно з відповідними договорами України та застосовується у сфері зовнішньої торгівлі;

3. Спеціальний режим, який застосовується до територій спеціальних економічних зон, а також до територій митних союзів, до яких входить Україна, і в разі встановлення будь-якого спеціального режиму згідно з міжнародними договорами за участю України [1].

Питання для обговорення:

1. Які державні органи займаються регулюванням зовнішньоекономічної діяльності?
2. Назвіть функції Міністерства зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі в регулюванні ЗЕД.
3. Хто має право займатися зовнішньоекономічною діяльністю?
4. Яким із локальних правових документів суб'єкту підприємницької діяльності як юридичної особи передбачається право здійснення зовнішньоекономічної діяльності?
5. Охарактеризуйте відмінності національного та спеціального режимів.
6. Яка основна мета державного регулювання?
7. Що означає режим найбільшого сприяння?

Завдання для презентаційної доповіді:

1. Світовий досвід зовнішньоекономічних зв'язків підприємств та організацій зарубіжних країн, умови використання їх в Україні
2. Засоби державного регулювання ЗЕД.
3. Засоби адміністративного регулювання ЗЕД.

Практичні завдання:

1. Проаналізуйте ситуацію та дайте відповіді на поставлені запитання. Велосипед коштує в Україні 100 \$, у Румунії 70 \$, у Росії 55 \$. Україна мала країна і її зовнішня торгівля не впливає на рівень світових цін.

А. Україна вводить 100% адвалерний тариф на імпортування велосипедів з Росії та Румунії. Чи буде Україна продовжувати імпортувати велосипеди?

Б. Якщо після цього Україна утворить митний союз з Росією, чи буде вона сама виробляти велосипеди чи імпортувати їх?

В. Який ефект – створення торгівлі чи відхилення - торгівлі виникає при заснуванні митного союзу України і Росії?

Г. Припустимо, що в Україні вводиться 50%, а не 100% адвалорний тариф на імпортування велосипедів з Росії і Румунії. Чи буде Україна продовжувати імпортувати велосипеди?

Д. Якщо тепер Україна утворить митний союз з Румунією, чи буде вона сама виробляти велосипеди чи імпортувати їх?

Е. Який ефект виникає при заснуванні митного союзу між Україною та Румунією?

2. Намалюйте структуру системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

3. Проаналізуйте ситуацію та дайте відповідь на поставлені запитання. Українське підприємство «Лакмус», що вже кілька років

здійснює реалізацію будівельних матеріалів на ринку України, вирішило імпортувати з Польщі лаки та фарби. З польським контрагентом буда підписана угода на поставку партії фарб загальною вартістю 350 тис. дол. Згідно з Постановою Кабінету міністрів це товари, імпорт яких підлягає ліцензуванню. Для отримання ліцензії на здійснення даної операції керівник «Лакмуса» подав заявку на отримання ліцензії до Обласної державної адміністрації. До заявки ним були додані копія контракту на поставку фарб та копія свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності. Проте, підприємству «Лакмус» відмовили у видачі ліцензії. Як ви вважаєте, чи правомірне таке рішення державного органу?

Розв'язок

Таке рішення Обласної державної адміністрації повністю відповідає правовим нормам, що регламентують процедуру видачі ліцензій на здійснення експортно-імпортних операцій. Так, згідно чинного законодавства України видача ліцензій зареєстрованим на території України СПД здійснює Мінекономіки України. Облдержадміністраціям делеговане право видачі ліцензій на експорт (імпорт) при вартості товарів не більше 300 тис. дол.

Для одержання ліцензії підприємцем мають бути представлені наступні документи:

- Заявка на ліцензію, оформлена належним чином.
- Лист-звернення щодо оформлення ліцензії з гарантією оплати державного збору за її оформлення.
- Копія контракту, усі додатки і специфікації до нього, завірені керівником суб'єкта підприємницької діяльності.
- Копія про державну реєстрацію, завірена керівником суб'єкта підприємницької діяльності.
- Погодження відповідної уповноваженої на це установи.
 - Акт експертизи товару, виданий Торгово-промисловою палатою України чи її регіональним відділенням з позначенням коду товару по УКТ ЗЕД.

4. Визначить який орган державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності виконує функції, що наведені в таблиці нижче:

Назва функції	Назва органу державного регулювання
Затвердження головних напрямків зовнішньоекономічної політики України	
Веде переговори і складає міжнародні договори України з питань ЗЕД, забезпечує їх виконання державними органами	
Здійснює митний контроль в Україні	
Здійснює контроль за додержанням суб'єктами ЗЕД законодавства про захист економічної конкуренції	
Проводить антидемпінгові, антисубсидійні та спеціальні розслідування	
Забезпечує складання платіжного балансу, зведеного валютного плану України	
Представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших держав та іншими фінансово-кредитними установами	
Затвердження нормативів обов'язкового розподілу валютної виручки	
Регулює курс національної валюти України до грошових одиниць інших держав	
Встановлення спеціальних режимів ЗЕД на території України	

5. Віднесіть нормативно-правові акти до відповідної групи.

Група нормативно-правових актів	Назва нормативно-правового акту
<i>Акти, в яких закріплені основні принципи організації і напрямки здійснення зовнішньоекономічної діяльності</i>	
<i>Акти, які складаються із систематизованих норм</i>	
<i>Акти щодо поточних операцій</i>	

Перелік нормативно-правових актів:

Конституція України,

Декларація про державний суверенітет України,

Наказ Державної митної служби України та Державного комітету зв'язку та інформатизації України «Про затвердження Положення про митний контроль та митне оформлення міжнародних поштових відправлень»

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»,
Митний кодекс України,
Закон України «Про єдиний митний тариф»,
Наказ Державної митної служби України «Про затвердження Порядку застосування уніфікованої митної квитанції МД-1»,
Закон України «Про режим іноземного інвестування»,
Декрет Кабінету Міністрів України «Про валютне регулювання»,
Постанова Правління Національного банку України «Про заходи щодо діяльності банків та проведення валютних операцій»,
Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку заповнення митної декларації для письмового декларування товарів, що переміщуються через митний кордон України громадянами для особистих, сімейних та інших потреб, не пов'язаних з провадженням підприємницької діяльності»,

Завдання на СРС:

1. Опрацювати самостійно Закони України «Про єдиний митний тариф», «Про митну справу».
2. Розглянути практичну ситуацію по темі «Митне регулювання».

Література:

Основна література: 2, 4.

Додаткова література: 1, 2, 13, 24, 33.

Практичне заняття 4-5.

Тема: ***«Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності»***

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички по розрахунку величини ввізного (імпортного) мита, акцизного збору та податку на додану вартість при ввезенні товарів в Україну.

Методичні вказівки. При ввезенні товарів на митну територію України покупець, замовник, або за його дорученням особа, яка уповноважена декларувати вантаж, зобов'язані сплатити низку податків:

- ввізне (імпортне мито) **М**,
- митні збори **З**,
- акцизний збір, якщо товар є підакцизним **А**,
- податок на додану вартість **ПДВ**, якщо немає прийнятих на законодавчому рівні рішень про нестягнення такого податку.

Механізм визначення величини податків:

1. Визначається код товару, тобто його місцезнаходження в товарній номенклатурі зовнішньоекономічної діяльності (ТН ЗЕД).

2. Визначається країна походження товару.

Країною походження товару є країна, де товари були повністю виготовлені або піддані достатній обробці або переробці. Походження товару повинно бути підтверджено відповідним сертифікатом.

3. Керуючись діючими нормативними документами, які діють в даний час в Україні, визначають конкретну величину ставки ввізного (імпортного) мита. При цьому потрібно враховувати:

3.1. Ставки ввізного мита встановлюються такими способами:

Адвалорні ставки мита - встановлюються у відсотках від митної вартості товару. Це - основний вид ставок.

Наприклад, ставка ввізного мита на товар під кодом 1704 90 30 00 – білий шоколад складає 10% від митної вартості).

Специфічні ставки мита - встановлюються в твердій величині з одиниці товару. Зазвичай, це товари підвищеного попиту та дохідності. Наприклад, ставка ввізного мита на костюми спортивні із синтетичних волокон (код 6112 10 00 00) складає 12 євро за одну штуку.

Комбіновані ставки мита - об'єднують перші два види. Наприклад: для спідниць та спідниць-штанів із бавовни (код 6104 52 00 00) ставка ввізного мита встановлена таким чином: 30%, але не менш як 3 євро за 1 штуку).

3.2. За рівнем ставки ввізного мита бувають:

- **нульові** - для тих країн, з якими Україна входить в економічні союзи або підписала відповідні договори про вільну торгівлю:

- **пільгові** - для тих країн, з якими Україна підписала договори про режим найбільшого сприяння в торгівлі:

- **повні ставки** - для всіх інших країн.

Тарифна квота – це дворівневий митний тариф, пов'язаний з кількістю товару, при якій, задану кількість товару можна експортувати/імпортувати за «пільговою», або «нульовою» ставкою мита протягом певного періоду часу («ставка мита в межах квоти»). Після заповнення обсягів тарифної квоти, можна продовжувати експортувати/імпортувати продукт без обмежень, але платити більш високу тарифну ставку («ставка мита поза квотою»).

Адміністрування тарифних квот ЄС здійснюється виключно Європейським Союзом (відповідними директивами Європейської Комісії) за двома принципами:

- «перший прийшов – перший обслуговується» - оформлення ввезення товару в рамках тарифної квоти відбувається в залежності від наявності невикористаного залишку відповідної квоти на момент подачі супровідних документів. При чому, першим оформлюється той товар, супровідні документи якого прийшли першими.

- імпортного ліцензування – імпортери української продукції подають відповідну заявку на право здійснення імпорту (видачу ліцензії) до Генерального Директорату Європейської Комісії «Аграрні питання та розвиток сільської місцевості».

При цьому існують обмеження в часі, протягом якого можна зарезервувати відповідний обсяг квот. Встановлення безмитних тарифних квот до Європейського Союзу передбачено для 36-ти видів товарів. Причому, за 4-ма видами встановлено додаткові обсяги.

Перший прийшов – перший обслуговується	
Продукція з обробленого молока	Оброблені томати
Оброблена продукція із зернових	Цукрова кукурудза
Солод та пшенична клейковина	Інший цукор
Гриби (основна і додаткова квота)	Цукрові сиропи
Оброблена продукція з цукру	Цукор
Висівки, відходи та залишки	Овес
Харчові продукти	Часник
Сигари та сигарети	Мед
Оброблений крохмаль	Етанол
Оброблена продукція з масла	
Імпортна ліцензія	
Яловичина	Вершкове масло та молочні пасти
Свинина (основна та додаткова)	Яйця та альбуміни (основна та додаткова)
М'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці (основна та додаткова)	Пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули
Молоко, вершки, згущене молоко та йогурти	Кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули
Сухе молоко	Ячмінь, ячмінне борошно та гранули

Для деякої продукції передбачається лінійне зростання обсягу квоти впродовж 5-ти років, починаючи з 2017 року.

3.3. Якщо за нормативними документами ставка ввізного мита визнається нульовою або пільговою, то її практичне застосування може бути тільки в тому випадку, коли додатково виконуються умови «безпосередньої закупки» та «прямого відвантаження».

Товар вважається безпосередньо закупленим, якщо імпортер купив його у фірми, яка зареєстрована в країні, на яку розповсюджується режим вільної торгівлі або режим найбільшого сприяння в торгівлі.

Пряме відвантаження буде тільки в тому випадку, коли товар відвантажується із країни, на яку розповсюджується режим вільної торгівлі або режим найбільшого сприяння в торгівлі.

4. Визначається митна вартість товару.

Митна вартість товару - це ціна, яка фактично сплачена (чи повинна бути сплачена) за товар в момент його перетину через митний кордон

України.

Митна вартість товару охоплює:

- ціну покупки, яка зазначена в рахунку-фактурі,
- витрати на транспортування товару, його завантаження та розвантаження. страхування до моменту перетину кордону,
- комісійні та брокерські витрати за час здійснення митного оформлення вантажу,
- плата за використання інтелектуальної власності, яка належить певним товарам і яка повинна бути й сплачена при вивезенні цих товарів як умова їх виведення.

Всі вищезазвані витрати повинні бути підтверджені відповідними документами.

З метою недопущення занижування митної вартості імпортованих товарів, які користуються підвищеним попитом в Україні. Кабінет Міністрів України може установлювати для окремих товарів мінімальну митну вартість товару, менше за яку оцінювати вартість товару неможливо.

5. Розраховується величина ввізного (імпортованого) мита.

Визначивши величину ставки ввізного (імпортованого) мита, митну вартість товару та його кількість - розраховують величину ввізного мита **М**. При цьому користуються формулами:

$$M = \eta \cdot V \quad \text{або} \quad M = \mu \cdot N$$

де: **V** - митна вартість товару, грн.;

η - адвалорна ставка мита, в відн. одиницях;

N - кількість товару (шт, кг і т.п.);

μ - специфічна ставка мита, грн./шт.

Товари можуть бути пропущені через кордон тільки при умові сплати ввізного мита.

6. Визначається величина митних зборів **З**, які підлягають сплаті на митниці.

7. Для підакцизних товарів розраховується величина акцизного збору **А**.

Величина акцизного збору, якщо його ставка встановлена в відносних одиницях, розраховується за формулою:

$$A = \frac{(B + Z + M) \cdot \alpha}{100 - \alpha} \quad (1)$$

де: В - митна вартість вантажу, грн.;

З- величина митного збору, грн.;

М - величина ввізного мита, грн.;

α - ставка акцизного збору, в %.

Величина акцизного збору, якщо його ставка встановлена в твердих одиницях, розраховується за формулою:

$$A = N \cdot \lambda. \quad (2)$$

де: N - кількість одиниць товару (шт. або інших облікових одиниць);

λ - тверда (абсолютна) ставка акцизного збору, грн./шт.

Акцизний збір сплачується платником, тобто покупцем товару одночасно зі сплатою ввізного мита та митних зборів (до або на момент оформлення вантажної митної декларації").

8. Розраховується та сплачується податок на додану вартість ПДВ.

Податок на додану вартість, або інакше - податкові зобов'язання імпортера продукції, розраховуються за формулою:

$$ПДВ = \frac{B + Z + M + A}{100} \cdot \beta \quad (3)$$

де: β - ставка ПДВ, $\beta = 20$ %.

Податок на додану вартість сплачується платником-покупцем товару одночасно зі сплатою ввізного мита та митних зборів в момент оформлення вантажної митної декларації.

Питання для обговорення:

1. Які виділяють види мита за напрямком руху?
2. Дайте визначення видам мита за принципом обмеження?
3. На який термін встановлюється сезонне мито?
4. За яких умов конвенційне мито може бути змінено?

5. Для чого застосовується антидемпінгове мито?
6. Опишіть порядок розрахунку митної вартості.

Завдання для презентаційної доповіді:

1. Механізм митного оформлення здійснення імпорту в Україну
2. Зміст та організація митного контролю.
3. Організація діяльності митних брокерів та митних ліцензійних складів.
4. Вдосконалення системи митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

Практичні завдання:

Задача № 1.

В Україну ввозить партія товару з контрактною вартістю 95000 євро, курс НБУ=30,35. Митний збір - 0,25 %; сума фрахту та страхування - 5% від купівельної ціни; повна ставка мита - 15 %, пільгова ставка мита - 7 %. Ставка акцизного збору = 10 %, ПДВ = 20 %. Витрати обігу 10 %. Визначте питому вагу платежів при митному оформленні в ціні продажу, якщо мито розраховується за повною та пільговою ставкою. Визначте економію підприємця за умови застосування пільгової ставки.

Розв'язок:

- 1) Митна вартість = (Контрактна вартість в національній валюті + витрати обігу + сума фрахту і страхування) = $95000 \cdot 30,35 \cdot (1 + 0,1 + 0,5) = 4\,613\,200$ грн.
- 2) Митний збір = Митна вартість * Ставка митного збору = $4\,613\,200 \cdot 0,0025 = 11\,533$ грн.
- 3) Мито повне = Митна вартість * Повна ставка мита = $4\,613\,200 \cdot 0,15 = 691\,980$ грн.
Мито пільгове = Митна вартість * Пільгова ставка мита $4\,613\,200 \cdot 0,07 = 322\,924$ грн.

4) Акцизний збір при повному миті = (Митна вартість + Митний збір + Повне мито)*Ставка акцизного збору = $(4\,613\,200 + 11\,533 + 691\,980) * 0,1$
 $= 531\,671,3$ грн.

Акцизний збір при пільговому миті = (Митна вартість + Митний збір + Пільгове мито)*Ставка акцизного збору $(4\,613\,200 + 11\,533 + 322\,924) * 0,1$
 $= 494\,765,7$ грн.

5) ПДВ повне = (Митна вартість + Митний збір + Повне мито + Акцизний збір при повному миті)*Ставка ПДВ = $(4\,613\,200 + 11\,533 + 691\,980 + 531\,671,3) * 0,2$
 $= 5\,848\,384,3 * 0,2 = 1\,169\,676,86$ грн.

ПДВ пільгове = (Митна вартість + Митний збір + Пільгове мито + Акцизний збір при пільговому миті)*Ставка ПДВ = $(4\,613\,200 + 11\,533 + 322\,924 + 494\,765,7) * 0,2$
 $= 5\,442\,442,7 * 0,2 = 1\,088\,484,54$ грн.

6) Сума платежів повна = Митний збір + Мито повне + Акцизний збір при повному миті + ПДВ повне = $11\,533 + 691\,980 + 531\,671,3 + 1\,169\,676,86$
 $= 2\,404\,807,16$ грн.

Ціна повна = $4\,613\,200 + 11\,533 + 691\,980 + 531\,671,3 + 1\,169\,676,86$ =
 $7\,018\,007,16$ грн.

Питома вага повна = Сума платежів повна / Ціна повна = $2\,404\,807,16 / 7\,018\,007,16 = 0,34$ (34%)

Сума платежів пільгова = Митний збір + Мито пільгове + Акцизний збір при пільговому миті + ПДВ пільгове = $11\,533 + 322\,924 + 494\,765,7 + 1\,088\,484,54$
 $= 1\,917\,707,24$ грн.

Ціна пільгова = $4\,613\,200 + 11\,533 + 322\,924 + 494\,765,7 + 1\,088\,484,54$ =
 $6\,530\,907,24$

Питома вага пільгова = $1\,917\,707,24 / 6\,530\,907,24 = 0,29$ (29%)

7) Економія = Сума платежів повна – Сума платежів пільгова =
 $2\,404\,807,16 - 1\,917\,707,24 = 487\,099,92$ грн.

Задача № 2.

Визначити продажну ціну на імпортовану продукцію за наданими умовами.

1	Контрактна вартість товару	75500 євро
2	Курс НБУ на день сплати митних платежів	30,35 грн/євро.
3	Митний збір за оформлення митної декларації	0,3 %
4	Сума фрахту	1250 євро
5	Страхування вантажу	900 євро.
6	Мито	25%
7	Акцизний збір на імпортовану продукцію	10%
8	ПДВ на імпорт продукції	20%
9	Питома вага витрат обігу до купівельної ціни	12%
10	Умовна рентабельність	15%

Задача № 3.

Визначте суму платежів, які необхідно сплатити при ввозі продукції в Україну, якщо:

ціна за одиницю – 5,78 дол. США; загальна кількість – 160 тис. шт.; ПДВ при ввезенні товарів – 20%; митний збір за митне оформлення товарів – 0,25%; курс НБУ на час здійснення платежів – 26,9 грн. Питома вага витрат до відпускної ціни товару (%): витрати на транспортування – 12%; витрати на страхування – 5%; витрати на навантаження – 1%; комісійні експедитора – 1,5%.

Задача № 4.

Визначте загальну суму митних зборів за виклик працівників митниці для митного оформлення товару на підприємство, де вони зберігаються, якщо відомо, що:

- кількість працівників митниці — 2 чол.;
- термін оформлення — 15 год, з яких 3 год у неробочий час, 5 год у вихідний день.

Курс долара США на день пред'явлення ВМД — 26,9 грн. за 1 дол. США.

Задача № 5.

В Україну ввозиться партія товарів. Визначити митну вартість партії на основі таких даних:

Характеристика товарів	Товари			
	А	Б	В	Г
Ціна покупки за одиницю грн.	650	13	84	55
Витрати на транспортування одиниці товару до перетину кордону грн.	55	2	31	10
Комісійні витрати на оформлення одиниці товару	78	1	21	2
Плата за використання інтелектуальної власності за одиницю товару, грн.	2	0	6	0
Мінімальна митна вартість одиниці товару, встановлена урядом, грн.	-	-	500	-
Кількість товарів які завозяться в Україну, шт.	900	90	230	90

Розрахувати суму митного збору за перебування товарів під митним контролем, якщо до митниці призначення товари прибули 13.03.2019 р. Дата доставки вантажу 12.03.2019 р. Власник вантажу надав вантаж до митного оформлення 13.04.2019 р.

Задача № 6.

Визначити продажну ціну на імпортовану продукцію за наданими умовами. Назва продукції — кольорові телевізори. Країна виробник — Південна Корея.

УМОВИ ДЛЯ РОЗРАХУНКУ

1	Контрактна вартість товару	5000 дол. США
2	Курс НБУ на день сплати митних платежів	26,9 грн/дол.
3	Митний збір за оформлення митної декларації	0,2 %
4	Сума фрахту	1000 дол.
5	Страхування вантажу	800 дол.
6	Страхування вантажу а) преференційні б) пільгові в) повні	0% 10% 20%
7	Акцизний збір на імпортовану продукцію	10%
8	ПДВ на імпорт продукції	20%

9	Питома вага витрат обігу до купівельної ціни	8%
10	Умовна рентабельність	30%
11	Умова постачання	FOB

Задача № 7.

Вантаж надійшов до митниці призначення 1.11.2018 р. Дата доставки вантажу 2.11.2018 р. Власник вантажу надав вантаж до митного оформлення 23.11.2018 р. Визначте суму митного збору за перебування товарів під митним контролем, якщо відомо, що загальна митна вартість складає 20 000 грн.

Завдання на СРС:

Підготувати реальні приклади використання мита з метою:

- стимулювання експорту;
- стримування імпорту;
- формування раціональної структури експорту та імпорту;
- здійснення економічного тиску на інші держави;
- надання пільг окремим країнам.

Література:

Основна література: 2, 4

Додаткова література: 3, 4, 15, 33, 34,

Практичне заняття 6.

Тема: *«Загальнодержавні податки у сфері зовнішньоекономічної діяльності»*

Мета заняття: сформувати у студентів систему базових знань, щодо сутності податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності, оволодіння навичками здійснення нарахування митних податків.

Методичні вказівки. Опанування цієї теми спрямоване на формування знань щодо податків, які застосовуються в системі зовнішньоекономічної

діяльності. До внутрішніх податків і зборів відносяться різні **податки на імпорт і експорт понад мито**. Якщо мито – це податок, що стягується державними органами, митними службами з товарів, що провозяться через державний кордон, по ставках митного тарифу, то митні збори – це додаткові збори, що стягуються понад мито.

Внутрішні податки та збори – методи спрямовані на підвищення внутрішньої ціни і імпортного товару

Податки на ввіз:

- ❖ Митне оформлення товару;
- ❖ Імпортний депозит-форма застави;
- ❖ Консульські збори;
- ❖ Прикордонні збори фіскального характеру;
- ❖ Муніципальні збори;
- ❖ Поштові збори;
- ❖ Портові збори;
- ❖ Збори на розвиток експорту.

Акцизний збір – непрямий податок на високорентабельні товари, які включаються до ціни товару. В Україні затверджуються Верховною Радою

Підакцизні товари

- ❖ Спирт етиловий;
- ❖ Тютюнові вироби;
- ❖ Алкогольні напої;
- ❖ Транспортні засоби;
- ❖ Пиво солодове;
- ❖ Бензин, дистиляти та паливо

Податок на додану вартість (ПДВ) — непрямий податок, що збирається з кожного акту продажу, починаючи з виробничого та розподільчого циклів і закінчуючи продажем споживачеві.

Не підлягають оподаткуванню:

- Продаж лікарських засобів і виробів;

- Продаж вітчизняних книг;
- Ремонт установ освіти і охорони здоров'я;
- Послуги освіти і охорони здоров'я;
- Передача земельних ділянок;
- Послуги з транзитних перевезень територією України.

Оподаткування ПДВ операцій при експорті товарів. Об'єктом оподаткування є операції платників податку з вивезення товарів (супутніх послуг) у митному режимі експорту або реекспорту (далі експорт).

Поняття "експорт (остаточне вивезення)" регулюється положеннями Митного кодексу України від 13 березня 2012 року N 4495-VI, зокрема експорт (остаточне вивезення) - це митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення

Крім того, з метою оподаткування ПДВ до експорту також прирівнюється постачання товарів (супутніх послуг), які перебувають у вільному обігу на території України, до митного режиму магазину безмитної торгівлі, митного складу або спеціальної митної зони, створених згідно з положеннями глав 20-22 Митного кодексу України.

Поняття "супутні послуги" регулюється ст.14 Податкового кодексу України, де супутні послуги - послуги, вартість яких включається відповідно до норм законодавства України з питань митної справи до митної вартості товарів, що експортуються з митної території України або імпортуються на митну територію України. В свою чергу митна вартість товарів, що вивозяться (експортуються) з України на підставі договору купівлі-продажу або міни, визначається на основі ціни, яку було фактично сплачено або яка підлягає сплаті за ці товари на момент перетинання митного кордону України.

До митної вартості товарів, що вивозяться (експортуються), також включаються фактичні витрати, якщо вони не були раніше до неї включені:

а) на навантаження, вивантаження, перевантаження, транспортування та страхування до пункту перетинання митного кордону України;

б) комісійні та брокерські винагороди;

в) ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів права інтелектуальної власності, які покупець повинен прямо чи побічно здійснити як умову продажу (експорту) товарів, які оцінюються.

Для поміщення товарів у митний режим експорту особа, на яку покладається дотримання вимог митного режиму повинна провести дії передбачені ст. 83 Митного Кодексу України, а саме:

1. Подати митному органу, що здійснює випуск у митному режимі експорту, документи на такі товари;

2. Сплатити митні платежі, якими відповідно до закону обкладаються товари під час вивезення за межі митної території України у митному режимі експорту;

3. У випадках, встановлених законодавством, подати митному органу дозвіл на проведення зовнішньоекономічної операції з вивезення товарів у третю країну (реекспорт).

Операції з продажу товарів вивезених за межі митної території України, але задекларованих на внутрішній митниці, обкладаються нульовою ставкою ПДВ, тільки за умов документального підтвердження фактичного вивезення товарів за межі митної території України. Тобто, у разі якщо за експортним контрактом з нерезидентом продукція у звітному періоді не вивозиться за межі митних кордонів України, а відвантажується до місця формування експортних вантажів для наступної відправки за кордон, податкові зобов'язання у платника податку - експортера за нульовою ставкою у цьому звітному періоді не виникають. Лише після фактичного перетину товарами митного кордону України (завершення оформлення вивізної вантажної митної декларації) платником податку - експортером визначаються податкові зобов'язання за нульовою ставкою ПДВ.

Якщо документального підтвердження фактичного вивезення товару немає, то реалізація товарів вважаються операціями з продажу на митній території України із застосуванням на загальних підставах ПДВ за ставкою 20%.

Порядок відшкодування ПДВ при експорті

Оскільки експортні операції є об'єктом обкладання ПДВ, експортер має право на бюджетне відшкодування сум ПДВ, сплачених постачальникам. Платники податку на додану вартість при документальному підтвердженні фактичної реалізації товару за митну територію України і надані експортні розрахунки експортного відшкодування за підсумками податкового періоду має право на отримання такого відшкодування протягом 30 календарних днів з дня пред'явлення документів.

Порядок визначення суми, що підлягає відшкодування з Державного бюджету України (бюджетному відшкодуванню), та строки проведення розрахунків регулюється ст.200 Податкового кодексу України.

Сума податку, що підлягає бюджетному відшкодуванню визначається як різниця між сумою податкового зобов'язання звітного(податкового) періоду та сумою податкового кредиту такого звітного (податкового) періоду.

На сьогодні в Україні найбільш гостро стоїть проблема відшкодування експортного податку на додану вартість. Дане питання викликає все більше нарікань на адресу податкових органів через велику заборгованість перед справжніми експортерами. А також податковим законодавством передбачено дуже багато формальностей для отримання ПДВ з бюджету.

Це насамперед подача до органу державної податкової служби податкову декларацію та заяву про повернення суми бюджетного відшкодування, яка відображається у податковій декларації. Крім того, до декларації повинен бути доданий розрахунок суми бюджетного відшкодування, а також оригінали митних декларацій(примірників декларанта), що підтверджують вивезення товарів (супутніх послуг) за межі

митної території України. Далі, протягом 30 календарних днів, що настають за граничним терміном отримання податкової декларації, податковий орган проводить камеральну перевірку. Крім того, податковий орган протягом 30 календарних днів після спливу граничного терміну проведення камеральної перевірки, має право провести документальну позапланову виїзну перевірку платника податку для визначення достовірності нарахування такого бюджетного відшкодування. Тільки тоді, при наявності достатніх підстав, які надають право платнику податку на бюджетне відшкодування сум ПДВ, податковий орган у п'ятиденний строк після закінчення перевірки подає до органу Державного казначейства України висновок із зазначенням суми, що підлягає відшкодуванню з бюджету.

Отже, процес повернення експортного ПДВ за податковим законодавством України є дуже затяжним та ускладненим, а тому на законодавчому рівні дану операцію потрібно удосконалювати та регулювати для того, щоб оперативно повертати ПДВ при експортних операціях з державного бюджету України.

Питання для обговорення:

1. Які види податків застосовуються у сфері ЗЕД?
2. Опишіть порядок відшкодування ПДВ при експорті.
3. Які існують варіанти вирішення проблеми бюджетної заборгованості з ПДВ?
4. Назвіть операції, що звільняються від сплати ПДВ.
5. Як митні платежі відображаються у ВМД?

Практичні завдання:

В Україну ввозиться партія товарів. Розрахуйте їх митну вартість на основі таких даних:

Характеристика товарів	Товари			
	А	Б	В	Г

Ціна покупки за одиницю, грн.	52	12	190	284
Витрати на транспортування одиниці товару до перетину кордону грн.	12	31	8	31
Комісійні витрати на оформлення одиниці товару грн.	12	1	54	21
Плата за використання інтелектуальної власності за одиницю товару, грн.	4	7	0	6
Мінімальна митна вартість одиниці товару, встановлена урядом, грн.	40	-	250	500
Кількість товарів які завозяться в Україну, шт.	40	1000	1200	230

Визначить суму митного збору за перебування товарів під митним контролем, якщо до митниці призначення товари прибули 09.04.2017 р. Дата доставки вантажу 12.04.2017 р. Власник вантажу надав вантаж до митного оформлення 19.04.2017 р. Визначить суму митних платежів та їх питому вагу в кінцевій продажній ціні, якщо ставка мита складає 20%, ставка акцизного збору – 5%, ПДВ – 20%.

Розв’язок:

Спочатку необхідно визначити митну вартість по кожному виду товару:

Митна вартість одиниці товару (А) = $52 + 12 + 12 + 4 = 80$ грн.

Митна вартість партії (А) = $80 \cdot 40 = 3200$ грн.

Митна вартість одиниці товару (Б) = $12 + 31 + 1 + 7 = 51$ грн.

Митна вартість партії (Б) = $51 \cdot 1000 = 51000$ грн.

Митна вартість одиниці товару (В) = $190 + 8 + 54 = 252$ грн.

Митна вартість партії (В) = $252 \cdot 1200 = 302400$ грн.

Митна вартість одиниці товару (Г) = $284 + 31 + 21 + 6 = 342$ грн.

Оскільки по товару Г урядом встановлена мінімальна митна вартість в розмірі 500 грн за од., а фактична митна вартість одиниці склала 342 грн. за од., то для подальших розрахунків використовуємо вартість, що встановлена урядом. Отже,

Митна вартість партії (Г) = $500 \cdot 230 = 115000$ грн.

Розраховуємо загальну вартість всієї партії товарів як суму митних вартостей по окремим товарам:

Загальна митна вартість = $3200 + 51000 + 302400 + 115000 = 471600$ грн.

Далі необхідно визначити розмір платежів, що будуть сплачені при перетині митного кордону: митний збір, мито, акцизний збір, ПДВ.

Митний збір за перебування товарів під митним контролем в даному випадку не справляється, оскільки партія товарів перебувала на митниці лише 10 днів, а відповідно до чинного законодавства в разі перебування товарів під митним контролем протягом 15 днів митний збір за цей період не справляється.

На розраховану загальну митну вартість партії нараховуємо мито:

Мито = $471600 * 0,2 = 94320$ грн.

Визначаємо розмір акцизного збору:

Акцизний збір = $(471600 + 94320) * 0,05 = 28296$ грн.

Розраховуємо суму податку на додану вартість:

ПДВ = $(471600 + 94320 + 28296) * 0,2 = 118843,2$ грн.

Ціна продажу при перетині партії товарів митного кордону України складе:

Ціна продажу = $471600 + 94320 + 28296 + 118843,2 = 713059,2$ грн.

Тепер визначимо суму платежів, які нараховуються при перетині митного кордону, а також їх питому вагу в ціні продажу.

Загальна сума митних платежів = Мито + Акцизний збір + ПДВ = $94320 + 28296 + 118843,2 = 241459,2$ грн.

Питома вага митних платежів = $241459,2 / 713059,2 = 0,33$ або 33%.

Відповідь: сума митного збору за перебування товарів під митним контролем 713059,2 грн. Сума митних платежів 241459,2 грн., їх питома вага в кінцевій продажній ціні - 33%.

Література:

Основна література: 2, 4

Додаткова література: 3, 4, 15, 33, 34,

Практичне заняття 7.

Тема: «**Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності**»

Мета заняття: закріпити теоретичні знання стосовно нетарифних методів, які використовують в Україні при регулювання зовнішньоекономічних операцій

Методичні вказівки. Основними інструментами системи нетарифного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків є ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій.

Квоти - це граничні обсяги визначених товарів в натуральних чи вартісних одиницях, що дозволено експортувати (імпортувати) з України протягом визначеного періоду часу.

Квоти бувають трьох видів: **індивідуальні, групові та глобальні**.

Ліцензії — це дозвіл на імпорт (експорт) товарів протягом визначеного періоду часу. Ліцензії видаються компетентними органами.

Ліцензії бувають: **генеральні, індивідуальні, разові**.

Ліцензії встановлюють обсяги ввезених (та тих, що вивозяться) товарів у кількісному чи вартісному вираженні. Але незважаючи на обмеження підприємств у виборі ринку й обсягу торгівлі, саме ці види зовнішньоекономічного регулювання одержали в даний час найбільше поширення.

До нетарифних методів зовнішньоторговельного регулювання відносяться ще такі:

- ускладнення митних процедур;
- збільшення кількості необхідної документації;
- підвищення вимог до якості маркірування, упакування, виконання вимог стандартів;

— встановлення фітосанітарного, ветеринарного й іншого видів санітарного й екологічного контролю

До нетарифних методів відносяться також різні податки на імпорт і експорт понад мито, валютні обмеження, пов'язані з одержанням дозволу на використання валюти для імпортних закупівель, різні адміністративні, прикордонні й інші збори.

Питання для обговорення:

1. Для чого використовується квотування та ліцензування зовнішньоекономічних операцій?
2. Охарактеризуйте види квот та ліцензій.
3. Які нетарифні методи використовують для регулювання ЗЕД?

Завдання для презентаційної доповіді:

1. Ліцензування зовнішньоекономічних операцій
2. Управління податками в зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

Завдання на СРС:

Проаналізувати нормативні акти в сфері тарифного та нетарифного регулювання ЗЕД.

Література:

Основна література: 2,4.

Додаткова література: 5, 14, 33, 66.

Практичне заняття № 8

Тема: «**Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності**»

Мета заняття: розглянути систему валютного регулювання та методи, що використовуються для валютного регулювання.

Методичні вказівки. **Валютні відносини** — це форма організації грошових відносин (розрахунків та платежів) на міжнародному, міждержавному рівні. Тобто, це економічні відносини, які пов'язані з реалізацією однієї з функцій грошей функціонуванням світових грошей. За допомогою даних відносин здійснюється міжнародний платіжний обіг, формуються валютні ресурси для відтворення як усередині країни так і в рамках світового господарства.

Формами прояву даних відносин є: валютні цінності, валютні операції, валютний обмін, зовнішня торгівля, експорт та імпорт капіталу, надання займів та субсидій, інвестування прибутків, науково-технічний обмін, міжнародний туризм, державні та приватні перекази та ін.

Система валютного регулювання представляє собою діяльність державних органів у сфері обігу валюти, контролю за валютними операціями, впливу на валютний курс національної грошової одиниці, обмеження використання іноземної валюти.

Так, в Україні здійснення валютного регулювання та контролю покладено на такі державні органи: Національний банк України; Кабінет Міністрів України; Державна податкова адміністрація України здійснює фінансовий контроль за валютними операціями; Міністерство зв'язку; Державна митна служба України.

У практиці валютного регулювання розрізняють економічні та адміністративні інструменти валютного регулювання.

Розрізняють дві основні групи інструментів валютного регулювання: адміністративні та економічні.

Адміністративні інструменти, як правило, це законодавче закріплені та обов'язкові для виконання норми й нормативи. Перевага цих методів полягає у тому, що вони вимагають менше матеріальних витрат, ніж економічні, при цьому ефект впливу відчувається сильніше та швидше. Однак зловживання адміністративними заходами регулювання валютного

ринку часто веде до зруйнування механізмів ринкової саморегуляції, встановлення штучної рівноваги на ринку, фінансових криз та інфляції.

Економічні інструменти використовують ринкові закони та закономірності розвитку міжнародних взаємозв'язків. При застосуванні економічних інструментів валютного регулювання держава виступає одним із суб'єктів ринку.

До економічних інструментів відносяться: девальвація валюти, ревальвація валюти, валютна інтервенція, корекція облікових ставок, валютні обмеження, встановлення режимів конвертованості валют, диверсифікація валютних резервів.

Валютне регулювання передбачає регулювання курсу національної валюти, організацію розрахунків в іноземній валюті, купівлю іноземної валюти, розрахунки по експортно-імпортних операціях, здійснення резидентами іноземних інвестицій, операції купівлі-продажу іноземної валюти готівкою, порядок переміщення валютних цінностей через митний кордон України; правила переказу іноземної валюти.

Основним об'єктом системи валютного регулювання є валютний курс національної грошової одиниці. **Валютний курс** — це ціна грошової одиниці валюти, що виражена у грошових одиницях іншої країни.

Основними економічними факторами, що впливають на валютний курс, є: стан платіжного балансу країни, рівень процентних ставок, рівень інфляції, міграція короточасних капіталів між країнами тощо.

Питання для обговорення:

1. Опишіть систему валютного регулювання.
2. Що таке валютні відносини?
3. Які методи використовуються в системі валютного регулювання?

Завдання для презентаційної доповіді:

1. Валютне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.

2. Аналіз світових валютних ринків
3. Види валют та методи визначення валютних курсів. Конвертація національної валюти України та країн СНД, її вплив на взаєморозрахунки.

Завдання на СРС:

1. Валютно-кредитне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.

Література:

Основна література: 2,4.

Додаткова література: 5, 14, 33, 66.

Практичне заняття № 9

Тема: Міжнародні розрахунки і банківське обслуговування

Мета заняття: вивчити основні форми міжнародних розрахунків та основних учасників міжнародних розрахунків, розглянути процедури здійснення міжнародних розрахунків

Методичні вказівки. Після опанування цієї теми студенти повинні знати основні форми міжнародних розрахунків, до яких відносять:

I. Документарні:

1. Акредитив;
2. Інкасо;

II. Недокументарні:

1. Аванс;
2. Платіж на відкритий рахунок;
3. Банківський переказ;
4. Розрахунки з використанням чеків, векселів, пластикових карток);
5. Консигнація

I. Документарні форми міжнародних розрахунків:

Акредитив – це:

- 1) угода, в якій банк зобов'язується на прохання клієнта оплатити документи третій особі (бенефіціару-експортеру), на користь якого відкрито акредитив, чи оплатити акцепт трати, яку виставив бенефіціар, чи неогоціцію (купівлю документів), виставлені йому експортером (бенефіціарієм) відповідно до певних умов;
- 2) розрахунковий або грошовий документ, яким є дорученням однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально заброньованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантаженим товар або виплатити пред'явникові акредитиву певну суму грошей.

Акредитив за формою буває:

- *грошовий* (виплачуються у зазначеній валюті, або у валюті країни, де акредитиви пред'являються, за курсом на день платежу) – це іменний грошовий документ, в якому зазначено розпорядження банку про виплату власнику вказаної суми повністю або частинами;
- *товарний (документарний)* – передбачає, що покупець дає доручення банку, який обслуговує, відкрити такий товарний акредитив, де вказується найменування товару та документи, які необхідно пред'явити для отримання платежу.

Регулюється Уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів у редакції 2007 р. (публікація Міжнародної торгової палати №600)

В Україні - Інструкцією Національного банку України «Про безготівкові розрахунки в Україні у національній валюті».

В розрахунках по документарному акредитиву беруть участь:

- 1) *імпортер (наказодавець)*, який звертається до банку з проханням про відкриття акредитиву;
- 2) *банк імпортера (банк-емітент)*, який відкриває акредитив;

- 3) *банк, що авізує*, перевіряє дійсність акредитиву і повідомляє експортера про відкриття на його користь акредитиву та передає йому текст акредитиву;
- 4) *бенефіціар–експортер*, на користь якого відкривається акредитив;
- 5) *рамбурсний банк*, якщо між банком експортера та банком імпортера відсутні кореспондентські зв'язки;
- 6) *перевізник та експедитор*.

Інкасо — це банківська операція, завдяки якій банк за дорученням клієнта отримує платіж від імпортера за відвантажені на його адресу товари та послуги, зараховуючи ці кошти на рахунок експортера в банку.

На відміну від акредитиву, банк не гарантує здійснення платежу, якщо платник є неплатоспроможним.

Відповідальність банку обмежується переданням та оформленням документів проти оплати чи акцепту векселя

Регулюються “Уніфікованими правилами по інкасо” (УПІ), розробленими Міжнародною Торговельною Палатою.

Інкасо застосовується, коли:

- експортер та імпортер довіряють один одному;
- імпортер є платоспроможним;
- політична та економічна ситуація в країні імпортера є стабільною;
- міжнародні платіжні операції не обмежуються в країні імпортера

В інкасовій формі розрахунків беруть участь:

- 1) поручитель – клієнт, який доручає інкасову операцію своєму банку;
- 2) банк-ремітент, якому поручитель доручає операцію з інкасування;
- 3) інкасуючий банк, який отримує валютні кошти;
- 4) банк, який представляє документи імпортеру-платнику;
- 5) імпортер-платник.

II. Недокументарні форми міжнародних розрахунків

1. Авансова оплата – імпортер самостійно або через свій банк чи банк – експортера оплачує товар у момент передачі ним замовлення експортеру. В Україні – в експортних – післяплата, при імпорті – передоплата;

Специфічні товари – зброя, дорогоцінні метали, ядерне паливо.

Імпортер самостійно або через свій банк чи банк – експортера оплачує товар у момент передачі ним замовлення експортеру. Використовується у випадку незадовільного кредитного стану імпортера чи при наявності складнощів в отриманні експортером грошових коштів, необхідних для виробництва замовлених імпортером товарів

2. Відкритий банківський рахунок – продаж на кредитних умовах, узгоджених між експортером та імпортером. Форма не вигідна для експортера, але дуже вигідна для імпортера.

Імпортер отримує можливість не тільки одержати товар, але й здійснити його продаж до надання оплати - метод платежу, за яким продавець просто відправляє рахунок-фактуру покупцеві, який має заплатити у визначений час після її отримання (ніякого документарного підтвердження, використовується з філіями, іншими підрозділами, між давніми партнерами

3. Банківський переказ – це розпорядження, що пересилається (як правило, електронною поштою) банком однієї країни банкові іншої країни. За його допомогою дається вказівка дебетувати депозитний рахунок першого з них і кредитувати рахунок певної особи чи установи.

При здійсненні переказу банк продає клієнту іноземну валюту за національну через СВІФТ.

Альтернативою телеграфному переказу є поштовий переказ. В цьому випадку інструкції відправляються поштою або банкір надає покупцеві вексель на пред'явника, а покупець відправляє його авіапоштою продавцю (одержувачу платежу).

4. Розрахунки з використанням векселів, чеків і пластикових карток

4.1. Банківський вексель – цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання боржника (векселедавця) сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю)

4.2. Банківський чек — спеціальний документ, який містить письмове розпорядження банку видати (перерахувати) вказану в ньому суму грошей з поточного рахунку особи, яка підписала чек.

4.3. Пластикові картки - це платіжний інструмент, за допомогою якого її утримувачі можуть здійснювати безготівкові розрахунки за товари і послуги або отримувати наявні грошові кошти в банкоматах (АТМ) або пунктах видачі готівки (ПВН). Пластикові картки містять певну інформацію про рахунок і є тільки засобом доступу до грошових коштів на рахунок утримувача. Вона є інструментом проведення платежу, а не самим засобом платежу.

5. Консигнація, як метод міжнародних розрахунків, не вимагає документального підтвердження покупця заплатити і чітко не визначений час платежу, тому покупець не зобов'язаний оплачувати товар до моменту його продажу і використовується головним чином при відправленні товару зарубіжним відділенням експортера.

Питання для обговорення:

1. Опишіть основні форми міжнародних розрахунків.
2. В яких випадках доцільно застосовувати акредитивну форму? В яких – інкасову?
3. Опишіть процедуру застосування векселю.
4. Представте схему розрахунку чеком. Які переваги має ця форма розрахунку?

Завдання на СРС:

1. Основні види банківських послуг у сфері ЗЕД.
2. Документальне оформлення банківських операцій в сфері ЗЕД.

3. Кореспондентські відносини у сфері ЗЕД.
4. Платіжні системи: SWIFT, CHIPS, TARGET.
5. Форми кредитування експортерів та імпортерів.
6. Система клірингу.
7. Організація клірингових угод.
8. Оцінка надійності комерційних банків суб'єктами ЗЕД.

Література:

Основна література: 2,4.

Додаткова література: 5, 14, 33, 66.

Практичне заняття № 10

Тема: **«Організація виходу підприємства на зовнішній ринок»**

Мета заняття: закріпити теоретичні знання і сформувані у студентів практичні навички проведення міжнародної сегментації, вибору способу виходу підприємства на зовнішній ринок і організації роботи по пошуку і налагодження співробітництва з іноземними контрагентами.

Методичні вказівки. Фірма, вирішивши вийти на зовнішні ринки, повинна насамперед визначити, на який саме з них їй варто вийти і направити свої основні зусилля. У цьому випадку використовуються основні критерії сегментації закордонних країн і їх споживачів, такі, як демографічні, природні і географічні, економічні і науково-технічні, політико-правові, соціальні, культурні, поведінкові та ін.

При виході на зовнішній ринок підприємство використовує наступні методи сегментації:

- 1) Виявлення країни з попитом на однорідні товари. Метод оснований на аналізі окремих країн, а не запиті відповідних груп споживачів. Він передбачає високий ступінь однорідності в межах відібраних країн і не

враховує існування однорідних споживчих сегментів за межами цих країн.

- 2) Виділення універсального однотипного сегмента ринка в усіх або більшості закордонних країн.
- 3) Пошук різних сегментів в кожній країні, що могла б зацікавитись нашим товаром. Це найбільш витратний метод, однак він дозволяє вибрати всі наявні ємності попиту на світовому ринку о даному товару без його модифікації та адаптування до умов закордонного ринку.
- 4) Пошук ринків з урахуванням необхідної модифікації товару, підвищення його якості. Це вимагає, як правило, ще більш значного підвищення витрат, але суттєво розширює перспективи збуту.

Можлива сегментація ринку Європи (відносно товару, що експортується підприємством) за такими критеріями:

ІНТЕНСИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТОВАРУ:

Дуже інтенсивно	Середня інтенсивність	Мала інтенсивність
------------------------	------------------------------	---------------------------

ПРИНАЛЕЖНІСТЬ ДО ПЕВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ГРУПИ КРАЇН:

Країни Східної Європи	Країни ЄС	Інші країни
------------------------------	------------------	--------------------

ГЕОГРАФІЧЕНА ОЗНАКА:

Південь	Північ	Схід	Захід
----------------	---------------	-------------	--------------

При аналізі зарубіжного ринку необхідно отримати інформацію за 3 групами факторів:

- 1) Фактори ринкового потенціалу:
- 2) Економічні та технологічні фактори:
- 3) Конкурентні фактори:

Вибір цільового ринку передбачає з одного боку оцінку вимог підприємницького середовища, запитів споживачів, конкретні зарубіжні країни, а з іншого облік виробничо-збутових можливостей самої фірми.

При виборі цільового закордонного ринку перевага надається найбільш великому з можливих глибокого сегментування з чітко окресленими межами з найбільш потенційним попитом, з відкритою інформацією і, як правило, подібному до раніше освоєних та кількісно вимірюваному (рис. 2).

Після вибору цільового експортного ринку необхідно налагодити роботи з конкретними контрагентами на контрактних засадах. Однак, перш ніж укласти контракт із іноземним партнером, треба переконатися в його надійності. Незнання методології вивчення кон'юнктури закордонних ринків, складне фінансове становище й ряд інших об'єктивних і суб'єктивних причин найчастіше змушують українських експортерів укласти контракти з іноземними партнерами без таких перевірок і на досить ризикованих умовах. До того ж на практиці зробити це досить складно.

З метою оптимізації вибору надійного партнера на зовнішньому ринку підприємству-експортеру доцільно скласти Довідку на іноземну фірму, що включає різні розділи, що розміщуються в певній послідовності і дають найбільш повне уявлення про виробничо-збутову діяльність фірми, її організаційну структуру, фінансове становище, реноме й солідність. У довідці наводяться наступні дані:

- повне і скорочене найменування фірми на іноземній і (у дужках) українській мові;
- поштова адреса фірми, країна реєстрації, номер телекса, телефаксу і телефону;

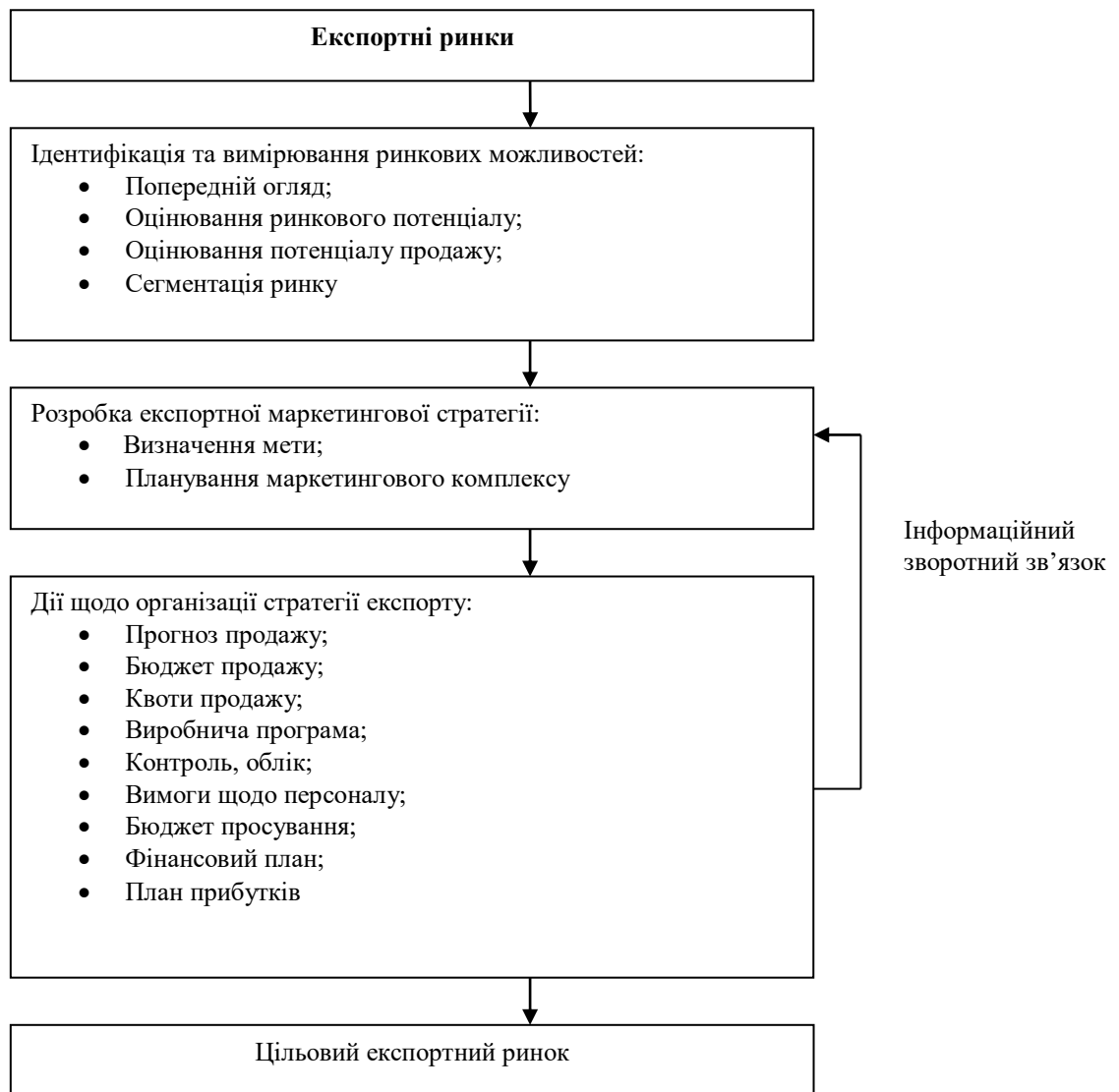


Рис. 2. Етапи виходу на іноземний ринок

- розмір фірми (велика, середня, дрібна). Розмір акціонерного капіталу, активів, обороту, продаж. Місце фірми в числі 100 або 10 найбільших компаній своєї країни або світу;
- характер власності фірми (приватна, державна, кооперативна, суспільна);
- правове положення фірми (акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, повне і командитне товариство, одноособова фірма);
- характеристика фірми по капіталу і контролю (національна, іноземна, змішана);

- рік заснування і основні етапи розвитку фірми (включаючи дані по великим злиттям, поглинанням, реорганізаціям і змінам найменування фірми);
- сфера діяльності із вказівкою виду господарської діяльності (промислова, торговельна, транспортно-експедиторська фірма);
- основні товари виробництва, торгівлі або послуги;
- асортименти продукції, що випускається і реалізується, основні товари або групи товарів, напрямку спеціалізації;
- номенклатура експорту і імпорту, місце фірми на світовому ринку по найважливіших товарах: питома вага у світовому виробництві (торгівлі, послугах) основних товарів, частка в експорті і імпорті країни;
- банки, через які фірма здійснює свої операції;
- власники фірми або материнська компанія (для дочірніх компаній), тип монополістичного об'єднання, в яке входить фірма, і її положення в ньому (материнська компанія, філія, дочірня, асоційована компанія), форма об'єднання: концерн, торговий дім, консорціум і т.д., представництва фірми;
- склад керівних органів, організаційна структура апарата управління фірмою, схема апарата управління фірмою, чисельний і персональний склад правління, прізвища головних адміністративних осіб, назви виробничих відділень, закріплена за ними номенклатура виробів, назва підрозділу, що займається питаннями торгівлі з Україною і з Вашим підприємством;
- виробнича і матеріально-технічна база фірми, кількість і місцезнаходження підприємств, їх потужність, кількість і місце розташування збутових організацій, складів, станцій технічного обслуговування, кількість зайнятих на фірмі;
- основні показники фінансового становища і діяльності фірми за ряд років і останній рік: акціонерний або пайовий капітал, активи (основний і оборотний капітал), власний капітал, обсяги продаж, чистий прибуток, капіталовкладення й ін.;

- найважливіші фірми-контрагенти по основних видах продукції, що випускається або реалізується;
- приналежність до галузевого і(або) національного союзів підприємців;
- виробничо-технічні та інші зв'язки з іншими фірмами (вказати найменування фірм і форми зв'язків); зв'язки з іншими фірмами через участь у капіталі, персональні зв'язки з іншими фірмами і організаціями;
- короткі біографічні відомості про керівників.

Дослідження перерахованої вище інформації по потенційним партнерам дозволить керівникам прийняти правильне рішення стосовно доцільності укладання з даною фірмою зовнішньоекономічного контракту.

Питання для обговорення:

1. В чому полягає сутність міжнародної сегментації? Які методи використовуються для міжнародного сегментування.
2. Перерахуйте фактори привабливості закордонного ринку.
3. Які стратегії використовують для вибору цільового ринку?
4. Охарактеризуйте різні способи виходу підприємства на зовнішній ринок.
5. За якими критеріями класифікуються фірми на світовому ринку?
6. Які фактори впливають на вибір партнера на світовому ринку?
7. Опишіть принципи вибору контрагента на світовому ринку.
8. Які джерела інформації по вивченню іноземних фірм становлять найбільшу практичну цінність?

Завдання для презентаційної доповіді:

1. Класифікація фірм, діючих на світовому ринку.
2. Вибір партнерів на світовому ринку (фактори і принципи).
3. Вивчення фірм – іноземних партнерів.
4. Стилi поведінки на міжнародному ринку.

Практичне завдання:

Складіть карту (довідку) на будь-яку іноземну фірму. Спробуйте сформулювати досвід на потенційного зарубіжного партнера.

Завдання на СРС:

Торгове посередництво як спосіб виходу підприємства на зовнішній ринок.

Література:

Основна література: 1,3.

Додаткова література: 40, 59, 70, 71

Практичне заняття № 11

Тема: «***Ціноутворення в зовнішньоекономічній діяльності***»

Мета заняття: відпрацювати практичні навички визначення експортних контрактних цін на основі порівняння з цінами конкурентів.

Методичні вказівки. Перш ніж приступати до розв'язку практичних задач по розрахунку експортних контрактних цін студенти мають знати, що існує 3 підходи до визначення експортних цін:

- 1) На основі власних витрат виробництва; цей спосіб властивий для монополістів, які займають домінуюче положення на ринку і випускають унікальну продукцію.
- 2) На основі величини попиту на дану продукцію на даному конкретному ринку. Цей спосіб властивий для монополістів, що випускають масову продукцію.
- 3) На основі порівняння з цінами конкурентів (основний метод, який використовується всіма виробниками продукції).

Ми зосередимо свою увагу на останньому методі, оскільки саме він дає можливість врахувати різні аспекти ринкових пропозицій конкурентів.

Алгоритм визначення експортних контрактних цін на основі порівняння з цінами конкурентів складається з таких етапів:

1) Визначення конкурентних цін (цін аналогічної продукції провідних фірм) як бази подальших розрахунків контрактної ціни.

2) Розрахунок коефіцієнтів корегування, які враховують відмінності продукції вітчизняного експортера від продукції конкурентів.

До основних коефіцієнтів корегування відносяться:

2.1) Корегування на базисні умови поставки.

$$K_1 = \frac{Ц_n \pm \Delta Z}{Ц_n}$$

Ц_н – ціна і-того аналога в національній валюті;

ΔЗ – збільшення або зменшення витрат вітчизняних експортерів продукції на транспортування продукції в найближчий порт відвантаження в порівнянні з аналогічними витратами, які несуть іноземні фірми по доставці аналогічних товарів в свої порти;

2.2) Корегування на кількість товару, які виготовляються на замовлення.

Якщо замовлення збільшується в **2 рази**, підприємство може застосувати знижку в **10%**, $K_2=0,9$.

Якщо в **3 рази** – знижка **15%**, $K_2=0,85$.

Якщо в **4 рази** – знижка **20%**, $K_2=0,8$.

Максимально в **6 раз** – знижка **30%**, $K_2=0,7$.

Якщо продукція виготовляється малими серіями, то величина замовлення в 1 шт. дає умовний коефіцієнт $x=1$. Замовлення в 10 шт. дозволяє застосувати знижку в 5%, $x=0,95$, якщо величина замовлення складає 100 шт., то знижка може досягти 15%, а $x=0,85$, тоді:

$$K_2 = \frac{X_B}{X_i}$$

X_B – коефіцієнт, який враховує кількість товару, що пропонується вітчизняним виробником;

X_i – коефіцієнт, який враховує кількість i -того товару-аналогу.

2.3) Корегування на термін, який враховує відрізок часу від дати фіксації конкурентної ціни аналога до дати можливого укладання договору на постачання вітчизняного товару.

$$K_3 = I_B \cdot I_C$$

I_B – індекс зміни ціни курсу національної валюти по відношенню до валюти товару-аналога з моменту фіксації конкурентної ціни до дати можливого укладання контракту вітчизняними експортерами.

I_C – індекс зростання світових цін з моменту фіксації конкурентної ціни до дати можливого укладання контракту вітчизняними експортерами.

2.4) Корегування на технічні параметри.

Коефіцієнт K_4 розраховується різними способами:

- 1) шляхом прямого зіставлення або порівняння технічних параметрів виробів;
- 2) шляхом параметричного ряду ціноутворення;
- 3) шляхом внесення поправок на питому вартість виробів в розрахунку на значення окремого технічного показника;
- 4) шляхом експертних оцінок.

$$K_4 = \left[\alpha \frac{A_1}{A_2} + \beta \frac{B_1}{B_2} + \dots + \gamma \frac{C_{n1}}{C_{n2}} \right]^n$$

A_1, B_1, C_{n1} – конкретні значення технічних параметрів вітчизняного виробу, що планується до експорту;

A_2, B_2, C_{n2} – конкретні значення виробів-аналогів;

α, β, γ – питома вага значення даного технічного параметру в загальному рівні якості ($\alpha + \beta + \dots + \gamma = 1$).

n – коефіцієнт нелінійної залежності між ціною і параметрами виробів: $n = 0,4..0,9$;

Якщо залежність між технічними параметрами висока, то n наближається до 0,9.

Якщо збільшення технічного параметра призводить до зростання якості продукції, формула використовується без змін.

Якщо зростання технічного параметра призводить до зниження якості продукції – співвідношення $A_1/A_2 \dots C_{n1}/C_{n2}$ змінюється на зворотне.

2.5) Корегування на умови платежу при продажі товару в кредит.

$$K_5 = \frac{1}{\sum_{i=1}^n \frac{A_i}{(1+B)^m}}$$

A_i – питома вага у відносних одиницях чергового платежу до загальної суми контракту;

B – середньорічна банківська ставка у відносних одиницях;

m – кількість років від моменту поставки продукції до моменту кожного чергового платежу;

n – кількість платежів.

2.6) Корегування на авансові платежі.

$$K_6 = \frac{100 - b \left[a_1 \frac{t_1}{12} + a_2 \frac{t_2}{12} + \dots \right]}{100}$$

b – середньорічна ставка банку, %;

a_1, a_2 – питома вага авансових платежів по відношенню до ціни контракту у відносних одиницях;

t_1, t_2 – терміни авансування (в місяцях).

2.7) Корегування на джерело визначення ціни.

Якщо ціна є контрактною – $K_7=1$.

Якщо ціна є ціною пропозиції – $K_7=0,85..0,95$.

Якщо ціна є преїскурантною – $K_7=0,5..0,8$.

2.8) Корегування на можливі зміни світових цін.

$$K_8 = I_1 \cdot I_2$$

I_1 – прогнозний індекс зміни світових цін з моменту укладання контракту до моменту поставки товару. Прогноз експертним шляхом або методом екстраполяції.

I_2 – прогнозний індекс зміни курсу національної валюти контракту товару-аналога на той самий період.

2.9) Корегування на можливі зміни цін на матеріали, комплектуючі, робочу силу.

$$K_9 = A + B \frac{M_2}{M_1} + C \frac{P_2}{P_1}$$

A, B, C – питома вага різних статей калькуляції собівартості;

A – коефіцієнт гальмування, який визначає незмінну ціну контракту і становить $A=0,1..0,2$;

B – частина ціни, що характеризує витрати на матеріали;

C – частина ціни, що характеризує витрати на робочу силу. $A+B+C=1$.

M_2, M_1 – ціни на матеріали в момент їх закупки для виконання контракту по відношенню до цін, що діяли в момент укладання контракту.

P_2, P_1 – величина з/п робітників в період їх залучення до роботи для виконання контракту по відношенню до з/п, яка діяла в момент укладання контракту.

3) Розрахунок зведених цін для товарів-аналогів.

$$Ц_{зв} = Ц_H \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot \dots \cdot K_9$$

4) Визначення базової експортної ціни.

$$Ц_{б} = \frac{\sum_{i=1}^n Ц_{зв}}{N}$$

N – кількість товарів-аналогів.

Питання для обговорення:

1. Які існують підходи до визначення експортних цін?
2. З яких етапів складається алгоритм визначення експортних контрактних цін на основі порівняння з цінами конкурентів?

3. В чому полягає корегування на кількість товару, які виготовляються на замовлення?
4. Описати проведення корегування на технічні параметри та особливості його здійснення.
5. Що лежить в основі корегування на умови платежу при продажу товару в кредит?
6. Які значення і у яких випадках може мати коефіцієнт корегування на джерело визначення ціни?
7. В чому полягає розрахунок зведених цін для товарів-аналогів?

Завдання для презентаційної доповіді:

Методи ціноутворення в практиці зовнішньої торгівлі

Практичні завдання:

Задача №1.

Українська компанія «Геоприлад» планує розпочати реалізацію гравиметрів на європейському ринку. Перша поставка планується у розмірі 20 одиниць. Витрати на транспортування в порт Іллічівськ 600 грн./шт. Витрати на навантаження – 150 грн./шт. Основні технічні параметри: **чутливість** – середня (коефіцієнт порівняння 0,65); **матеріал корпусу** – алюміній (коефіцієнт порівняння 1). Розрахувати базову експортну контрактну ціну на основі наступних даних про реалізацію аналогічної продукції конкурентами:

Показники	А	Б	В
Конкурентна ціна товару за 1 шт.	760€	1170\$	810€
Курс національної валюти на дату фіксації, грн.	27,63	24,85	27,63
Витрати на доставку до іноземного порту за одиницю, % від конкурентної ціни	6	12	7
Витрати на навантаження за одиницю, % від конкурентної ціни	0,7	1,2	0,5
Розмір поставки, шт.	25	20	30
Індекс зміни світових цін з моменту фіксації цін конкурентів	1,03	1,02	1,1
Індекс зміни курсу національної	1,13	1,13	1,11

Показники	А	Б	В
валюти за той же період			
Прогнозований індекс зміни світових цін з моменту укладання контракту до моменту поставки товару	1,1	1,102	1,14
Прогнозований індекс зміни курсу національної валюти	1,07	0,96	1,03
Форма оплати	кредит	аванс	банківський переказ
Дати і розміри оплати (дата поставки)	<u>1.01.18 – 25%</u> 1.04.18 – 25% 1.07.18 – 25% 1.10.18 – 25%	1.01.18 – 30% 1.02.18 – 30% <u>1.04.18 – 40%</u>	
Середньорічна ставка банківського відсотку, %	6	8	8
Джерело визначення ціни	контракт	прейскурант	ціна пропозиції
Технічні параметри, вага: <ul style="list-style-type: none"> чутливість матеріал корпусу 	<i>середня</i> (коефіцієнт порівняння 0,65). Вага – 0,8 <i>алюміній</i> (коефіцієнт порівняння 1). Вага – 0,2	<i>висока</i> (коефіцієнт порівняння 0,9). Вага – 0,8 <i>титан</i> (коефіцієнт порівняння 1,5). Вага – 0,2	<i>висока</i> (коефіцієнт порівняння 0,9). Вага – 0,8 <i>титан</i> (коефіцієнт порівняння 1,5). Вага – 0,2
Темп приросту заробітної платні з моменту залучення робітників до роботи для виконання контракту до моменту укладання контракту, %	0	22	0
Коефіцієнт гальмування	0,2	0,2	0,2
Частина ціни, що характеризує витрати на матеріали	0,5	0,5	0,5

Розв'язок: 21927,50

Показники	А	Б	В
Ц _ш , грн.	760*27,63 = 20 998,8	1170*24,85 = 29 074,5	810*27,63 = 22 380,3
K ₁	0,9620	0,8938	0,9673
K ₂	0,95	1	0,9
K ₃	1,03*1,13 = 1,1639	1,02*1,13 = 1,1526	1,1*1,11 = 1,221
K ₄	$(0,8 * \frac{0,65}{0,65} + 0,2 * \frac{1}{1})^{0,75} = 1$	$(0,8 * \frac{0,65}{0,9} + 0,2 * \frac{1}{1,5})^{0,75} = 0,7744$	$(0,8 * \frac{0,65}{0,9} + 0,2 * \frac{1}{1,5})^{0,75} = 0,7744$
K ₅	1,022	-	-
K ₆	-	0,99	-
K ₇	1	0,6	0,9
K ₈	1,07*1,1 = 1,177	0,96*1,102 = 1,0579	1,03*1,14 = 1,1742
K ₉	1	$0,2 + 0,5 + 0,3 * \frac{1}{1,22} = 0,9459$	1
Ц _{зв} .	26 868,05	13 787,10	19 468,62

$$K_{1A} = \frac{20998,8 * 25 + ((600 + 150) * 20 - (0,06 + 0,007) * 20998,8 * 25)}{20998,8 * 25} = 0,9620$$

$$K_{1B} = \frac{29074,5 * 20 + ((600 + 150) * 20 - (0,12 + 0,012) * 29074,5 * 20)}{29074,5 * 20} = 0,8938$$

$$K_{1B} = \frac{22380,3 * 30 + ((600 + 150) * 20 - (0,05 + 0,005) * 22380,3 * 30)}{22380,3 * 30} = 0,9673$$

$$\hat{E}_5 = \frac{1}{\left(\frac{0,25}{(1+0,06)^0} + \frac{0,25}{(1+0,06)^{0,25}} + \frac{0,25}{(1+0,06)^{0,5}} + \frac{0,25}{(1+0,06)^{0,75}}\right)} = 1,022$$

$$\hat{E}_6 = \frac{100 - 8 * \left(0,3 * \frac{3}{12} + 0,3 * \frac{2}{12} + 0,4 * \frac{0}{12}\right)}{100} = 0,99$$

$$Ц_{\text{контрактна}} = (26\,868,05 + 13\,787,10 + 19\,468,62) / 3 = \mathbf{20\,041,26 \text{ грн.}}$$

Задача № 2.

Експортна ціна однієї турбіни українського виробництва складає 153 тис. грн. Обсяг поставки 5 шт. Витрати на навантаження 5050 грн. Розрахувати витрати на транспортування партії до порту на основі наступних даних про реалізацію аналогічної продукції конкурентами:

Показники	А	Б
Конкурентна ціна товару за 1 шт.	24500\$	15200€
Курс національної валюти на дату фіксації, грн.	24,85	27,63
Витрати на доставку партії до іноземного порту, грн.	3400	3120
Витрати на навантаження партії, грн.	1207	1405
Розмір поставки, шт.	5	10
Індекс зміни світових цін з моменту фіксації цін конкурентів	1,06	1,037
Індекс зміни курсу національної валюти за той же період	1,1	1,22
Прогнозований індекс зміни світових цін з моменту укладання контракту до моменту поставки товару	1,03	1,01
Прогнозований індекс зміни курсу національної валюти	0,94	1,16
Форма оплати	аванс	кредит
Дати і розміри оплати (дата поставки)	1.01.18 – 30% 1.04.18 – 70% <u>1.05.18</u>	<u>1.01.18 – 10%</u> 1.02.18 – 30% 1.05.18 – 40% 1.10.18 – 20%
Середньорічна ставка банківського відсотку, %	6	5
Джерело визначення ціни	контракт	контракт

Розв'язок:

Показники	А	Б
Ц _н , грн.	24500*24,85 = 608 825	15200*27,63 = 419 976
K ₁	$\frac{x + 608\,825}{608\,825}$	$\frac{x + 419\,976}{419\,976}$
K ₂	1	0,95
K ₃	1,06*1,1 = 1,166	1,037*1,22 = 1,2651
K ₅	-	1,0175
K ₆	0,99	

Показники	А	Б
K ₇	1	1
K ₈	0,94*1,03 = 0,9682	1,16*1,01 = 1,1716

$$K_{1A} = \frac{608825 + (x + 5050 - 3400 - 1207)}{608825} = \frac{x + 609268}{608825}$$

$$K_{1B} = \frac{419976 + (x + 5050 - 3120 - 1405)}{419976} = \frac{x + 420501}{419976}$$

$$\hat{E}_5 = \frac{1}{\left(\frac{0,1}{(1+0,05)^0} + \frac{0,3}{(1+0,05)^{0,083}} + \frac{0,4}{(1+0,05)^{0,333}} + \frac{0,2}{(1+0,05)^{0,75}}\right)} = 1,0175$$

$$\hat{E}_6 = \frac{100 - 6 * \left(0,3 * \frac{4}{12} + 0,7 * \frac{1}{12}\right)}{100} = 0,99$$

Витрати на транспортування партії до порту (х) знайдемо з наступного рівняння:

$$\frac{608825 * \frac{x + 609268}{608825} * 1,166 * 0,99 * 0,9682 + 419976 * \frac{x + 420501}{419976} * 0,95 * 1,2651 * 1,0175 * 1,1716}{2} = 153000$$

X = 1983 грн.

Задача № 3.

Концерн «Квазар Мікро» планує постачати комп'ютерне обладнання КМ1 на зовнішній ринок. Розрахувати його базову експортну ціну, якщо на світовому ринку представлені товари-аналоги І, В та М з наступними технічними параметрами:

№ п/п	Показник	Питома вага показника в якості продукції	КМ1	І	В	М
1	Об'єм відеопам'яті, Мб	0,2	256	512	512	256
2	HDD	0,2	60	80	100	80
3	Кількість USB-портів	0,05	2	4	4	4
4	ОЗУ, Мб	0,2	1024	2048	2048	1024
5	Маса, кг	0,12	2,41	2,6	2,65	2,8
6	Процесор, Hz	0,23	2,33	2,7	3	2,7

Розв'язок:

№ п/п	Показник	І	В	М
7	Ціни на аналогічну продукцію, грн.	3600	3800	2940
8	К4	0,7029	0,6328	0,8768
9	Цзв.	2530,44	2404,64	2577,79
10	Цб	2504,29		

Задача № 4.

Приватний підприємець має намір укласти угоду на поставку фар до автомобілів в Румунію. Обсяг поставки – 5 000 штук.

Розрахувати базову експортну ціну з урахуванням необхідних коефіцієнтів корегування, якщо:

- підприємець може обрати базові умови поставки DAF чи FOB;
- транспортні витрати:
 - а) залізничним транспортом — 3 000 грн.;
 - б) морським транспортом — 3 900 грн.
- витрати на навантаження — 750 грн.

Чи зможе підприємець після укладання контракту придбати собі автомобіль Porsche 911 вартістю 165 000 \$, якщо заробітну плату собі він встановив у розмірі 15% від вартості контракту? За яких базисних умов поставки він зможе це зробити?

Показники	А	Б	В	Г
Контрактна ціна за 1 шт.	150	175	165	120
Валюта контракту	євро	дол. США	євро	англ. фунт
Курс	26,22	25,05	26,22	28,83
Індекс зміни світових цін	1,05	1,1	1,03	1,01
Індекс зміни курсу національної валюти	1,15	1,17	1,13	1,12
Прогнозний індекс зростання світових цін	1,1	1,1	1,1	1,1
Прогнозний індекс зміни курсу національної валюти	1,03	1,01	1,02	1,03
Витрати на доставку	1,2	1,05	1,5	1,7
Витрати на навантаження	0,4	0,3	0,2	0,5
Розмір партії, тис. шт.	5	6	7	8
Джерело визначення ціни	контр.	прейск.	прейск.	контр.

Розв'язок:

Коефіцієнти	А	Б	В	Г
C_n	3 933	4 383,75	4 326,3	3 459,6
$K_1(DAF)$	0,9925	0,9981	0,9937	0,9888
$K_1(FOB)$	0,9989	1,0037	0,9979	0,9923
K_3	1,2075	1,287	1,1639	1,1312

K_7	1	0,7	0,7	1
K_8	1,133	1,111	1,122	1,133
$C_{36}(DAF)$	4 544,3	4 379,36	3 929,87	4 384,33
$C_{36}(FOB)$	5 374,8	4 403,93	3 946,48	4 399,85
$C_6(DAF)$	4 309,47			
$C_6(FOB)$	4 531,27			

Ціна контракту за умови

DAF: $C_k = 4\,309,47 \cdot 5000 = 21\,547\,350$;

FOB: $C_k = 4\,531,27 \cdot 5000 = 22\,656\,200$.

Отже, підприємцю вигідніше використати умови FOB.

Заробітна плата підприємця за умови:

FOB: $21\,547\,350 \cdot 0,15 = 3\,232\,102,5$ грн.

DAF: $22\,656\,200 \cdot 0,15 = 3\,398\,430$ грн.

Вартість автомобіля Porsche 911 = $165\,000 \cdot 25,05 = 4\,133\,250$ грн..

Отже, підприємець ні на DAF, ні на умовах FOB не зможе придбати автомобіль.

Завдання на СРС:

1. Особливості розрахунку імпорتنих контрактних цін.
2. Методи ціноутворення на товари, що вже існують на ринку.
3. Методи встановлення цін при введенні нового товару на ринок або при виході на новий ринок
4. Методи визначення діапазону цін.

Література:

Основна література:3.

Додаткова література: 49.

Практичне заняття № 12

Тема: «*Написання МКР*»

Модульна семестрова контрольна робота, що включає в себе: тестові та теоретичні завдання, а також розв'язок практичних задач на визначення експортних контрактних цін, визначення митних платежів тощо.

Практичне заняття № 13-14

Тема: «*Зовнішньоекономічні операції та угоди*»

Мета заняття: закріпити теоретичні знання щодо сутності зовнішньоекономічних операцій, функцій, які вони виконують, набуті практичні навички щодо процедури здійснення операцій в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Методичні вказівки. В практиці здійснення зовнішньоекономічної діяльності виділяють різні класифікаційні ознаки для систематизації видів зовнішньоекономічних операцій. Кожна зовнішньоекономічна операція супроводжується відповідним типом угоди. Найчастіше зовнішньоекономічні операції і угоди класифікують за такими ознаками:

- 1) Предмет операції і угоди (товар, послуги, результати інтелектуальної власності, оренда обладнання та ін.);
- 2) особливості предмету операції і угоди (сировинні товари, готова продукція, машинотехнічна продукція і т.д.);
- 3) організаційна форма торгівлі на світовому ринку (аукціонна, біржова, посередництво тощо);
- 4) залежність від каналу збуту і характеру взаємовідносин між контрагентами (угоди можуть підписуватись напрямку між контрагентами або через посередника).

Основні види зовнішньоторгових угод, що використовуються в міжнародній практиці, представлені на схемі:

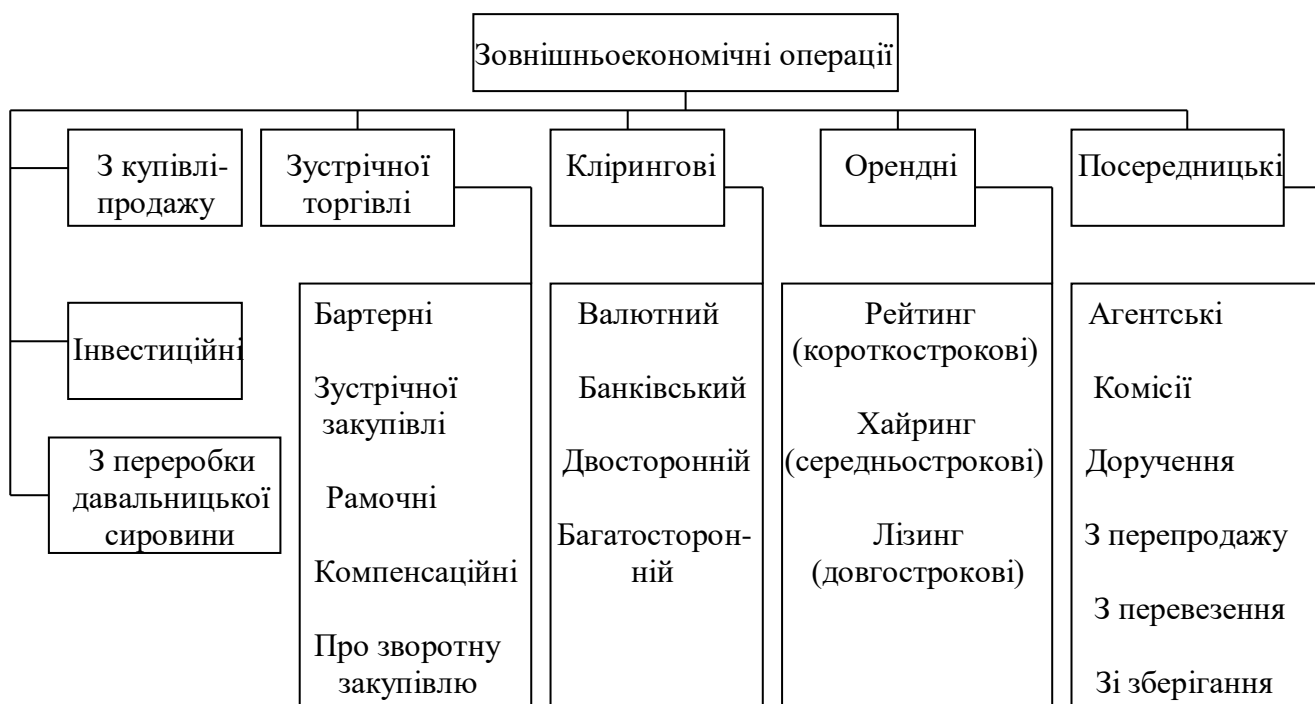


Рис. 3 Основні види зовнішньоекономічних операцій

Угоди **купівлі-продажу** є найпоширенішими операціями на світовому ринку.

Згідно до Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року, такою угодою вважається продаж експортером товарів іноземному партнеру. При цьому продавець зобов'язується поставити товар, подати документи, що його стосуються, та передати право власності на товар відповідно до умов зовнішньоторгового договору, а покупець зобов'язується сплатити вартість товару та прийняти поставку товару згідно з вимогами договору. Продаж товарів може здійснюватись як безпосередньо імпортеріві продавцем, так і через дилерів, агентів, власні відділення та дочірні компанії.

Зустрічна торгівля – сукупність комерційних угод, які передбачають, поряд з закупівлею товарів, зустрічну поставку певних товарів задля досягнення балансу експортно-імпортних операцій.

У міжнародній практиці зустрічна торгівля застосовується у таких формах:

- **бартер (товарообмін)** – угода, що являє собою обмін товарів на інші товари, за якою вартість експортованих товарів дорівнює вартості

імпортованих товарів. у такому разі вважається, що угоду збалансовано за вартістю;

- **зустрічна закупівля** передбачає, що продавець-експортер укладає окремий договір з іноземним покупцем і водночас сам зобов'язується закупити певну кількість товарів, які виробляються в країні покупця;
- **рамочна угода** визначає принципову домовленість сторін про форми, напрямки та умови співробітництва. Умови рамочної угоди не вважаються кінцевими та належать їх наступному з'ясуванню.
- **компенсаційне узгодження** – угода, за якою експортер зобов'язується включити до переліку товарів сировину, компоненти або напівфабрикати для виконання обумовлених послуг у цій країні згідно з зовнішньоекономічним контрактом.
- **зворотна закупівля** – угода, пов'язана з будівництвом підприємств, розробкою корисних копалин, а також іншими значними експортними угодами. Вартість робіт, що виконуються стороною контракту, компенсується повністю або частково поставками продукції, що випускається на збудованому підприємстві;

Клірингові операції – система безготівкових розрахунків за товари, послуги та цінні папери, що здійснюються шляхом заліку взаємних грошових вимог та зобов'язань. Застосування клірингу дозволяє мінімізувати погашення фінансових вимог готівкою.

Система міжнародного валютного клірингу реалізується на основі міжурядових угод для забезпечення товарної збалансованості поставок та платежів між двома країнами. Клірингові розрахунки здійснюються на основі спеціальних клірингових угод.

Клірингова угода – це міжнародна торгова угода, яка передбачає використання доходів від експорту з метою досягнення рівноваги у взаємному торговому обороті.

Клірингова угода охоплює такі обов'язкові елементи:

1. Система клірингових рахунків – як правило використовують два рахунки, на яких враховуються усі грошові платежі та надходження кожної із сторін.
2. Обсяг клірингу – усі грошові платежі та надходження кожної із сторін.
3. Валюта клірингу – узгоджена валюта, в якій ведуться клірингові рахунки.
4. Узгоджений порядок перерахунка сальдо на кліринговому рахунку у випадку зміни курсу валюти.
5. Обсяг технічного кредиту по клірингу – взаємне допустиме кредитування сторонами, тобто гранично допустиме сальдо заборгованості.
6. Поточне вирівнювання сальдо по клірингу виконується сторонами в обумовлені строки.
7. Остаточне регулювання сальдо.

В практиці зовнішньоекономічної діяльності розрізняють наступні види клірингу:

- Банківський;
- Валютний;
- Двосторонній;
- Багатосторонній.

Банківський кліринг – система міжбанківських безготівкових розрахунків, які здійснюються через розрахункові палати і ґрунтуються на взаємному заліку рівних платежів обома сторонами.

Валютний кліринг – це порядок проведення міжнародних розрахунків між країнами, оснований на взаємному заліку платежів за товари та послуги, що мають рівну вартість, розраховану у валюті клірингу по узгодженим цінам.

Інструментами валютного клірингу є угоди поточні, термінові, ф'ючерсні та опціони.

Ринок *поточних* угод встановлює поточну ціну окремих валют.

Термінові угоди передбачають продаж певної суми валюти за фіксованим курсом на обумовлену дату у майбутньому.

Ф'ючерсні угоди укладаються на біржах і являють собою угоди купівлі-продажу валюти, цінних паперів та товарів на певну дату у майбутньому з подальшою сплатою за ціною угоди. Особливістю таких угод може бути не отримання реальної валюти (цінних паперів або товарів), а сплата різниці між ціною контракту на день його укладення та на день виконання.

Опціони на іноземну валюту дають покупцеві право (але не накладають зобов'язання) купувати або продавати якусь кількість валюти за певну ціну на дату або до дати дії опціону.

Зовнішній кліринг характеризується кількістю учасників клірингової угоди.

Двосторонній кліринг – це угода між урядами двох країн про взаємний залік зустрічних вимог через центральні банки цих країн.

Багатосторонній кліринг – це угода, укладена між урядами декількох країн про взаємний залік зустрічних вимог через центральні банки цих країн.

Орендні угоди (більш докладно див. Тема 5) оформлюють стосунки майнового найму, за якими орендодавець однієї країни передає орендаторові з іншої країни майно у тимчасове користування за узгоджену плату.

В залежності від терміну орендної операції в міжнародній практиці виділяють наступні види орендних операцій:

А) короткострокової оренди (*рейтинг*) – предметом такої угоди є транспортні засоби, туристичні та інші товари короткочасного використання;

Б) середньострокової оренди (*хайринг*) – оформлюються щодо транспортних засобів, обладнання, сільськогосподарських машин з експлуатаційним персоналом або без нього;

В) довгострокової оренди (*лізинг*) – застосовуються до будівельно-монтажного та технологічного обладнання, а також для досягнення цілей підприємства.

Посередницькі операції. Характерною ознакою даної форми роботи на ринку є те, що експортер вступає у прямі стосунки з іноземним покупцем на підставі укладеного договору від свого імені через агента – підприємство, що діє за кордоном. Винагорода такому незалежному агентові, як правило, складається з комісійних від ціни проданих ним самим або за його участю товарів.

Такі угоди можуть застосовуватися експортерами як один з методів проникнення на вже опанований іншими виробниками ринок збуту та включати у себе певні дії з товаром без переходу права власності на них.

Такими угодами можуть бути:

- агентські;
- комісійні;
- доручення;
- з перепродажу;
- з перевезення;
- зі зберігання тощо.

У разі застосування *агентських* угод принципал (експортер, імпортер товару) уповноважує посередника (агента) представляти його або діяти від його імені у стосунках із третіми особами. Зовнішньоекономічні угоди можуть укладатись як від імені принципала, так і від імені агента, залежно від умов агентського договору.

При застосуванні *комісійних* угод посередник (комісіонер) виступає як агент стосовно принципала, але угоди продажу (купівлі) товару укладає від свого імені. Тобто агент є продавцем (покупцем) товару.

Угоди доручення використовуються у випадку, коли посередники підписують угоди з третіми особами від імені і за рахунок довірителя.

При укладанні *угоди з перепродажу* посередники отримують

можливість підписувати контракти купівлі-продажу товару з третіми особами від свого імені і за свій рахунок.

Агентські, комісійні, операції доручення та з перепродажу відносяться до **торгово-посередницьких операцій** (більш докладно див. Тема 4).

Угода зі зберігання – посередницька угода, на підставі якої одна сторона зобов’язується за певну плату забезпечити зберігання товарів та інших предметів без переходу права власності на вантаж.

Угода з перевезення - посередницька угода, на підставі якої експедитор зобов’язується перевезти вантаж до місця призначення та здійснити певні дії з товаром у частині його складування, зберігання та виконання інших операцій, передбачених угодою.

Операції з переробки давальницької сировини передбачають поставку однією із сторін угоди сировини для переробки на готову продукцію шляхом використання виробничих потужностей іншої сторони угоди. При цьому обумовлюється відсоткове (у грошовому виразі) співвідношення сировини у готовій продукції та порядок взаєморозрахунків за здійснену переробку.

Інвестиційні угоди – довгострокові вкладення капіталу в різні сфери економіки. Розрізняють інвестиції фінансові, реальні, валові, чисті, приватні, та державні. При іноземному інвестуванні реалізацію угоди про інвестування може бути здійснено у формі спільних підприємств.

Завдання на СРС:

1. Види міжнародних транспортних перевезень.
2. Операції в сфері обміну науково-технічними знаннями.
3. Міжнародні правила «Інкотермс 2010».

Література:

Основна література: 4.

Додаткова література: 37, 61, 73.

Практичне заняття № 15

Тема: «Зовнішньоекономічний контракт»

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання щодо змісту та структури зовнішньоторгового контракту купівлі-продажу, набути практичних навичок щодо самостійної розробки зовнішньоторгового контракту.

Методичні вказівки. Студенти мають чітко знати і розуміти, що **контракт купівлі-продажу** представляє собою комерційний документ, що оформлює зовнішньоторгову операцію, в якій міститься письмова домовленість сторін про постачання товару, зокрема:

- зобов'язання продавця передати визначене майно у власність покупця;
- зобов'язання покупця прийняти це майно і сплатити за нього визначену грошову суму;
- або зобов'язання сторін виконати умови товарообмінної угоди.

Беззаперечною умовою контракту купівлі-продажу є **перехід права власності** на товар від продавця покупцю.

По українському законодавству права та обов'язки сторін за ЗТК визначаються за домовленістю сторін. Якщо така домовленість відсутня, до контракту застосовується право країни, де заснована, має своє місце проживання чи основне місце діяльності сторона, що є:

- 1) продавцем контракту купівлі-продажу;
- 2) комітентом (консигнантом) в договорі-комісії;
- 3) довірительом в договорі-дорученні;
- 4) перевізником в договорі-перевезенні.

По законодавству країн СНД (Україна в т.ч.) право власності покупця на товар виникає в момент передачі йому товару чи передачі транспортній організації, якщо за договором перевезення і оплату доставки товару забезпечує продавець. Якщо продавець відповідає за перевезення до певного

місця, а далі товар буде транспортуватися перевізником, найнятим покупцем, то власність на товар перейде на покупця в момент передачі його першому перевізнику, найнятому покупцем.

Передача коносаменту прирівнюється до передачі самого товару. Продавець може дати найнятому їм перевізнику інструкції з передачі товару чи товаросупровідних документів покупцю тільки після сплати ціни. До цього моменту товар повинен лежати на складі, окремо від інших товарів, щоб продавець міг вільно реалізувати своє право власності на товар, якщо покупець порушує зобов'язання по сплаті ціни.

Форма контракту відповідно до Віденської конвенції може бути письмовою чи усною. Проте законодавство України вимагає обов'язкової письмової форми, мають вноситись всі зміни і доповнення до контракту, а також направлені оферти, акцепти, запити та інші пропозиції і відповіді.

Суб'єкти, що є сторонами ЗТК купівлі-продажу повинні мати повноваження на підписання договору у відповідності з законами України. Так якщо ЗТК підписує фізична особа, потрібен лише її підпис. Від імені інших суб'єктів ЗЕД договір підписують 2 особи: особа, що має таке право відповідно до посади і згідно з документами заснування фірми та особа, уповноважена дорученням, виданим за підписом керівника суб'єкту ЗЕД одноосібно, якщо документи заснування не передбачають іншого.

Підписання контракту представляє собою ряд дій сторін під час узгодження його умов. Початковим етапом є попередні переговори, які називають *трактацією угоди*. При укладанні контракту повинні бути виконані наступні підготовчі роботи:

- 1) оцінка торгово-політичних умов;
- 2) проробка правових питань;
- 3) вивчення транспортних умов;
- 4) визначення умов платежу і кредиту;
- 5) вивчення товару;
- 6) аналіз і оцінка розвитку місткості ринку;

- 7) дослідження системи збуту товару;
- 8) вивчення можливих партнерів і конкурентів.

Для успішної підготовки і підписання контракту рекомендують користуватись такими правилами:

- 1) чітко уявляти мету угоди;
- 2) готувати проект договору власними силами, не доручати контрагенту;
- 3) не підписувати договір без консультації з юристом;
- 4) при формулюванні умов договору не допускати двобічності висловлень та нечіткості.

З точки зору обов'язковості умови контракту поділяються на обов'язкові та додаткові.

Обов'язковими називаються ті умови, невиконання яких сторонами може призвести до розірвання контракту і вимоги відшкодування збитків.

Порушення *додаткових умов* не призводить до розірвання угоди, але пов'язано з вимогою виконання контрактних зобов'язань і стягнення штрафних санкцій.

З точки зору універсальності умови контракту поділяють на індивідуальні та універсальні.

До *індивідуальних умов* контракту відносять:

- найменування сторін у преамбулі;
- предмет товару;
- якість товару;
- кількість товару;
- ціна;
- терміни постачання;
- юридичні адреси і підписи сторін.

До *універсальних умов*:

- здача-прийом товару;
- базові умови постачання;
- умови платежу;
- упакування і маркірування;
- гарантії;
- санкції і рекламації;
- форс-мажорні обставини;
- арбітраж.



Рис. 4. Структура контракту

Питання для обговорення:

1. В чому полягає суть та особливості оформлення зовнішньоторгового контракту?
2. Які підготовчі роботи необхідно провести при підписанні контракту?
3. Опишіть структуру зовнішньоторгового контракту купівлі-продажу товарів.
4. Як визначається предмет контракту в зовнішньоекономічній угоді купівлі-продажу?
5. Які методи використовуються для визначення якості товару в зовнішньоторгових контрактах? Наведіть приклади використання кожного метода.
6. Що таке «Базисні умови поставок»?
7. Опишіть зміст статей «Здача-прийом» та «Умови про гарантії».
8. Яку роль грають статті «Рекламації», «Штрафні санкції», «Форс-мажор» та «Арбітраж».

Завдання для презентаційної доповіді:

1. Транспортні умови зовнішньоторговельних контрактів, їх вплив на підвищення ефективності експортних, (імпортних) операцій підприємства
2. Особливості правового забезпечення укладання зовнішньоекономічних контрактів та порядок їх реєстрації в державних установах.
3. Форми розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності
4. Оптимізація джерел та умов залучення валютних ресурсів при кредитуванні зовнішньоекономічної угоди.

Практичне завдання:

Огляд форм типових зовнішньоторгових контрактів.

Завдання на СРС:

1. Дія Віденської декларації на території України.
2. Особливості правового забезпечення укладання зовнішньоекономічних контрактів.
3. Реєстрація зовнішньоекономічних контрактів в державних установах.
4. Форми розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності.
5. Аванс та відкритий рахунок: умови використання, переваги та недоліки.
6. Платіж у кредит: сутність та види кредитів.
7. Акредитив: загальні положення, види та умови використання.
8. Інкасо як форма здійснення розрахунків в зовнішньоекономічних угодах купівлі-продажу.
9. Умови використання переказів, чеків та векселів в зовнішньоторгових розрахунках.

Література:

Основна література: 4.

Додаткова література: 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22.

Практичне заняття № 16

Тема: **«Торгово-посередницькі операції на зовнішньому ринку»**

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання щодо сутності торгово-посередницьких операцій на зовнішньому ринку

Методичні вказівки. Після вивчення цієї теми у студентів має сформуватись знання про те, що під торгово-посередницькими операціями у зовнішньоекономічній діяльності розуміють операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів, що здійснюються за дорученням експортера чи імпортера незалежним посередником на основі спеціальних угод чи окремих доручень.

Торгово-посередницькі фірми в юридичному відношенні не залежать від виробників і споживачів товарів. До них не відносяться дочірні підприємства, філіали і представництва іноземних компаній.

Функції, які виконують посередницькі фірми, різноманітні. Вони пов'язані не тільки зі збутом і покупкою товару, але й охоплюють широке коло операцій і послуг, частково такі:

- пошук іноземних партнерів;
- вивчення ринку збуту;
- транспортування і страхування;
- кредитно-фінансове обслуговування учасників угоди;
- оформлення документів при укладенні угод;
- виконання митних формальностей;
- проведення рекламних та інших заходів для руху товару на зовнішні ринки;
- технічне обслуговування після продажу.

Головна мета залучення посередників полягає в підвищенні економічності зовнішньоторгових операцій, і це можливо, оскільки використання посередників має низку переваг:

- дозволяє залучати їх капітал для здійснення транспортних, страхових, збуту і сервісних операцій, що дає можливість експортеру економити власні кошти;
- посередники часто беруть на себе обов'язки і ризик по доставці товару в країну експортера, підготовці його до збуту, сортуванню, упаковці, маркуванню і т. д.;
- посередники часто мають власну сітку збуту, складські приміщення, роздрібні магазини, що дозволяє економити кошти експортерів при здійсненні збуту товарів;
- посередники, як правило, мають більше інформації про умови ринку, можуть оперативніше реагувати на зміни кон'юнктури, що

дає їм можливість успішніше працювати на ринку в інтересах експортера;

- посередники мають більш тісні контакти із споживачами, тому володіють більшою інформацією про їх вимоги до якості, конкурентоздатності, краще знають їх попит і можуть активніше реагувати на його зміни.

Доцільно діяти через посередників при виході на віддалені й слабше вивчені ринки, а також на відомий ринок з новими товарами. Це дає можливість не витрачати додаткові засоби вкорінення на новий ринок, знижує ступінь ризику підприємницької діяльності.

Збут продукції через посередників має певні недоліки:

по-перше, це призводить до підвищення цін на імпортні товари і зниження доходів від експорту, так як частина виручки залишається у посередника;

по-друге, експортер безпосередньо не зв'язаний з ринком, не вивчає самостійно його кон'єктуру, попит своїх покупців і т. п.

Проте дані негативні явища не зменшують той факт, що в практиці світової торгівлі посередники використовуються досить часто, тому що це вигідно покупцям і продавцям.

Види торгово-посередницьких операцій. В залежності від характеру взаємовідносин між продавцем чи покупцем і торговим посередником, а також від функції, яку виконує торговий посередник, можна виділити декілька видів торгово-посередницьких операцій: операції по перепродажу, комісійні, агентські і брокерські.

Операції по перепродажу. Здійснюються торговими посередниками від свого імені і за свій рахунок. Це означає, що торговий посередник виступає стороною договору як з експортером, так і з кінцевим покупцем і стає власником товару після його оплати. У світовій торговій практиці розрізняють два види операцій по перепродажу.

До першого відносяться операції, в яких торговий посередник по відношенню до експортера виступає як покупець, що придбав товари на основі договору купівлі-продажу. Він стає власником товарів і може реалізувати їх на свій лад на будь-якому ринку і по будь-якій ціні. Відносини між експортером і посередником такого виду припиняються після виконання сторонами зобов'язань по договору купівлі-продажу.

До другого виду відносяться операції, в яких експортер надає посереднику право продажу своїх товарів на певній території на протязі узгодженого терміну на основі договору про надання права на продаж. Цей договір встановлює тільки загальні умови, що регулюють взаємовідносини сторін по реалізації товарів. Для його виконання сторони укладають самостійні контракти купівлі-продажу.

Торгового посередника в різних країнах називають по-різному:

в США і Великобританії - дистриб'юторами,

в Німеччині - торгівцем по договору чи торгівцем за свій рахунок,

в Бельгії і Греції - концесіонером,

в Україні все більш розповсюдженим стає назва такого посередника - дистриб'ютор.

Комісійні операції. Суть даних операцій полягає у здійсненні одною стороною, названої комісіонером, за дорученням другої сторони, названої комітентом, угод від свого імені, але за рахунок комітента. Комісіонер не купляє товарів комітента, а лише укладає угоди по купівлі-продажу товарів за рахунок комітента. Це означає, що комітент залишається власником товару до його передачі в користування кінцевого споживача.

Взаємовідносини між комітентом і комісіонером регулюються договором комісії. Механізм здійснення комісійної угоди полягає в наступному: посередник, що добре знає ринок, підписує договір комісії (комісійний договір) з комітентом про поставку товару на реалізацію, знаходить покупця і укладає з ним договір купівлі-продажу. Одержаний

платіж від покупця за розрахунком комісійної винагороди на протязі вказаного в договорі періоду переводиться на рахунок комітента.

Таким чином, комісіонер являється посередником тільки з погляду комітента. Для третьої особи (покупця), з якою він за дорученням комітента укладає угоду, комісіонер являється стороною договору купівлі-продажу. При укладенні договорів купівлі-продажу комісіонер повинен дотримуватися узгоджених з комітентом умов продажу товарів, особливо відносно ціни, умов платежу, терміну поставки.

Делькредере – це порука комісіонера перед комітентом за виконання правочину, який укладено комісіонером з третьою особою. За укладення делькредере комісіонер одержує додаткову винагороду. Поняття "делькредере" у перекладі з італійської ("del credere") означає "прийняти на віру", "за довірою". Як правило, комісіонер хоч і діє від свого імені, не відповідає за виконання третьою особою договору, який укладений ним з цією особою за рахунок комітента, якщо він виявив необхідну передбачливість у виборі третьої особи і немає жодної його вини в порушенні третьою особою інтересів комітента. Такою є конструкція договору комісії. Делькредере можна вважати особливим способом забезпечення зобов'язання (близьким до поруки), що застосовується в договорах комісії. Тобто делькредере - додаткове зобов'язання щодо основного зобов'язання, визначеного договором комісії.

Делькредере вимагає письмової форми закріплення. Умови про делькредере можуть бути встановлені сторонами безпосередньо у договорі комісії (відразу чи в подальшому шляхом внесення доповнень) або закріплені окремим договором між комісіонером та комітентом.

Як правило, із застосуванням делькредере укладаються договори комісії суб'єктами підприємницької діяльності, особливо на зовнішніх ринках, з метою зменшення комерційного ризику. Комісіонер несе відповідальність за будь-яке порушення угоди третьою особою, за винятком випадків, коли це порушення зумовлене поведінкою комітента. Враховуючи

те, що делькредере є різновидом поруки, у разі невиконання або неналежного виконання угоди третьою особою ця особа і комісіонер відповідають перед комітентом як солідарні боржники, якщо інше не передбачено угодою про делькредере. Шляхом делькредере може забезпечуватися як грошове зобов'язання третьої особи, так і інше зобов'язання (передання майна, виконання роботи тощо).

За свої послуги комісіонери одержують винагороду, зазначену в договорі. Різновидом комісійних операцій являються операції консигнації. Суть їх полягає в тому, що експортер (консигнант) доручає посереднику (консигнатору) реалізацію товару із складу на протязі встановленого періоду. Консигнатор не купляє цей товар у свою власність, а продає його від свого імені і здійснює платежі консигнатору в силу реалізації зі складу товару покупцеві.

Консигнаційна форма продажу використовується при слабкому освоєнні ринку або ж при поставці нових товарів, мало відомих місцевим покупцям. На умовах консигнації реалізуються в основному товари масового серійного виробництва, автомобілі, трактори, запасні частини, інструменти і т. п.

Агентські операції. Полягають в дорученні одною стороною, названої принципалом, незалежній від неї другій стороні, названій торговим чи комерційним агентом, здійснення фактичних і юридичних дій, пов'язаних з продажем чи покупкою товару на оговореній території за рахунок і від імені принципала. Агентські операції носять більш чи менш тривалий характер. Мінімальний термін агентської угоди, як правило, два роки. В ролі агентів можуть діяти навіть фізичні особи, але в більшості випадків - це юридичні особи, зареєстровані в торговому реєстрі. Незалежність агента виражається в тому, що він не знаходиться в трудових відносинах з принципалом і може здійснювати свою діяльність самостійно за певну винагороду.

Взаємовідносини між принципалом і агентом визначаються укладеною між ними агентською угодою, яка регулює загальні умови їх співробітництва,

а поставка товару здійснюється за самостійними контрактами купівлі-продажу, підписаними з урахуванням посередницьких договорів.

Агенти лише сприяють здійсненню угоди купівлі-продажу, але самі в ній в ролі сторони контракту не приймають участі. Вони не купляють за свій рахунок товари і не продають їх від свого імені. Агенти діють лише як представники принципала в рамках відповідальності, покладеної на них угодою між сторонами (агентом і принципалом).

Брокерські операції. Даний вид операцій полягає у встановленні через посередника-брокера контакту між продавцем і покупцем. Інакше кажучи, вони зводять зацікавлених продавців і покупців, самі при цьому не являються стороною в договорі і не приймають участі в ньому своїм капіталом.

На відміну від агента брокер не являється представником, не знаходиться в договірних відносинах ні з одною із сторін і діє на основі окремих доручень.

Брокер готує проект договору і направляє його сторонам для підписання, а потім передає кожній стороні належно підписаний екземпляр договору. Брокеру можуть бути доручені контроль за виконанням укладеного контракту і надання реклаमाцій. Він не стає власником товару і не уповноважений на одержання платежів.

За свої послуги брокер одержує обумовлену, часто встановлену торговим звичаєм, винагороду. Брокери не мають права представляти інтереси другої сторони угоди і приймати від другої сторони комісію чи винагороду.

Посередників такого виду в різних країнах називають по-різному:

у Франції - куртьє,

в Німеччині і Швейцарії - маклерами,

а в Англії - брокерами.

На практиці один і той же посередник може виступати одночасно в різній ролі. За різними видами угод він може бути агентом і дистриб'ютором, брокером і агентом, виконувати імпорتنі й експортні операції і т. д. Це

важливо враховувати менеджерам при організації ЗЕД торгово-посередницької ланки.

Питання для обговорення:

1. Дайте визначення торгового посередництва в зовнішньоекономічній діяльності.
2. Основні принципи діяльності міжнародних посередників.
3. В чому полягає закон доцільності використання посередників.
4. Які види посередників існують в зовнішній торгівлі?
5. Які особливості мають посередницькі операції на основі договорів комісії (консигнації)?
6. Що таке договір «делькредере»?
7. Які існують види торгово-посередницьких фірм?
8. Регулювання посередницьких операцій в Україні.

Основна література: 4.

Додаткова література: 1, 3, 8, 16, 19, 26, 31.

Завдання на СРС:

1. Визначення прав та винагороди посередників.
2. Структура та зміст посередницьких угод.

Практичне заняття № 17

Тема: ***«Компенсаційна торгівля в сфері зовнішньоекономічної діяльності»***

Мета заняття: сформувати у студентів розуміння сутності компенсаційної торгівлі у сфері зовнішньоекономічних операцій.

Методичні вказівки. У результаті розгляду цієї теми студенти мають запам'ятати, що сутність компенсаційних угод полягає у формуванні

обов'язків експортера закупити (або забезпечити закупку третьою стороною) певну кількість товарів імпортера протягом узгодженого терміну.

До основних компенсаційних операцій відносять операції зустрічної торгівлі і експортно-імпортні операції в рамках виробничого кооперування і науково-технічного співробітництва.

Згідно з термінологією, яка використовується експертами ООН, усі види зустрічних угод об'єднуються поняттям "міжнародні компенсаційні угоди", згідно з якими підприємства (фірми) різних країн домовляються про те, що конкретні дії (поставка товарів, надання послуг або технології) однієї із сторін будуть компенсуватись чітко зазначеним у відповідних договірних документах способом та у визначених у них розмірах іншими конкретними діями (поставкою товарів, наданням послуг, технології) іншої сторони.

У наш час третина міжнародних комерційних угод має зустрічний, взаємозв'язаний характер поставок товарів. Існують різні види зустрічних угод, але причини їх використання однакові:

- нестача або обмеженість валюти для здійснення прямих закупівель товарів чи послуг;
- необхідність здійснення гарантованих поставок;
- вихід на нові або труднодоступні ринки;
- спрощення фінансових взаєморозрахунків;
- необхідність подолання кризових явищ в економіці (неплатежі, часткова або повна неконвертованість національної валюти, падіння обсягу виробництва, зниження конкурентоспроможності товарів).

Експерти ООН виділяють три основних різновиди міжнародних зустрічних операцій:

- бартерні операції;
- торгові компенсаційні операції;
- промислові компенсаційні операції.

Під промисловою компенсаційною операцією розуміється операція, в якій одна сторона здійснює поставку (часто погоджуючи також необхідне

фінансування) другій стороні товарів, послуг і/або технології, яка використовується останньою для створення нових виробничих потужностей. У торговій компенсаційній операції, як правило, відсутні подібні взаємовідносини між взаємними конкретними діями обох сторін.

Фахівці Організації економічної співпраці і розвитку (ОЕСР) поділяють всі міжнародні зустрічні операції на дві категорії:

- торгова компенсація;
- промислова компенсація.

Під торговою компенсацією розуміється одна операція на невелику або помірну суму, включаючи обмін надто різнорідними товарами, які звичайно органічно не пов'язані між собою.

Під промисловою компенсацією розуміються такі операції, які охоплюють продаж пов'язаних між собою товарів на більш велику суму, звичайно відповідну вартості комплектного промислового обладнання або готових підприємств.

Одним із особливих видів операцій промислового співробітництва є толінгові операції, або операції з давальницькою сировиною.

Давальницьку сировину, отриману від нерезидента для переробки на території України, ввозять у митному режимі переробки на митній території України. Такі операції регулює гл. 23 Митного кодексу України (МКУ).

Переробка на митній території — митний режим, згідно з яким іноземні товари піддаються в установленому законодавством порядку переробці без застосування до них заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, за умови подальшого **реекспорту** продуктів переробки (*ст. 147 МКУ*). При цьому альтернативою реекспорту може бути поміщення кінцевого продукту в інший митний режим.

У митний режим переробки на митній території України товари поміщають з **письмового дозволу** митного органу за заявою власника цих товарів або уповноваженої ними особи (*ч. 1 ст. 149 МКУ*).

Перелік документів, які власнику сировини (уповноваженій особі) потрібно представити митникам для отримання Дозволу, наведено в *ч. 2 ст. 149 МКУ*. Зокрема, вам знадобляться: ЗЕД-договір на переробку, технологічні схеми переробки, договори на переробку товарів з іншими підприємствами (якщо окремі операції або повний цикл переробки здійснюватиме інше підприємство), інші документи за бажанням власника.

Строки переробки митники зазначають у Дозволі окремо для кожного конкретного випадку. При цьому встановлений у Дозволі строк може бути продовжено, але загальний строк переробки не може **перевищувати 365 днів**. Продовження строку переробки відбувається на підставі письмової заяви підприємства, якому видано Дозвіл, і за наявності на те документально підтверджених причин (*ч. 1 ст. 151 МКУ*).

Крім того, якщо зовнішньоекономічний договір, на підставі якого здійснюється переробка, передбачає ввезення товарів з метою переробки окремими партіями протягом певного періоду часу на однакових умовах, Дозвіл видають на обсяг товарів і строк, визначені договором, але не більше ніж на один рік.

Ввізне мито. Як зазначено в *ч. 1 ст. 148 МКУ*, поміщення товарів у митний режим переробки на митній території здійснюється з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами. Як наслідок цього, *п.п. 1 ч. 1 ст. 284 МКУ* передбачає **умовне повне звільнення від ввізного мита** для товарів, поміщених у митний режим переробки на митній території.

Сплатити ввізне мито вам доведеться в разі випуску у вільний обіг продуктів переробки, отриманих з товарів, поміщених у митний режим переробки на митній території (*ч. 12 ст. 286 МКУ*).

Як впливає з уже зазначених нами положень *ст. 147 і 160 МКУ*, митний режим переробки закінчується:

— **реекспортом** продуктів переробки або

— поміщенням їх в інший митний режим (наприклад, у митний режим **імпорту**).

Для вивезення (реекспорту) ГП, виготовленої виконавцем з давальницької сировини іноземного замовника, за межі митної території України необхідно здійснити її митне оформлення.

Згідно з *п. 12 розд. V Порядку № 657* митне оформлення ГП, отриманої в результаті переробки товарів, розміщених у режимі переробки на митній території України, при їх реекспорті здійснюється митним органом, зазначеним у Дозволі. До МД на таку ГП прикладають перелік українських товарів, використаних при переробці, із зазначенням їх кількості та вартості. При цьому декларант має право заявити українські товари (крім палива та енергії), що повністю використані при переробці імпортованих товарів, у митний режим експорту.

Другий варіант (поміщення в митний режим імпорту) застосовують, наприклад, якщо контракт передбачає проведення розрахунку за переробку ГП. У цьому випадку вам доведеться оформити імпорт ГП із застосуванням заходів нетарифного регулювання і обкласти її вартість митними платежами, у тому числі сплатити імпортований ПДВ (*ст. 155 МКУ*).

Розрахунок за ЗЕД-договором на переробку давальницької сировини ГП (утім, як і імпортованою сировиною) перетворює такий договір на **бартерний**.

Ще один можливий варіант закриття митного режиму переробки — реалізація нерезидентом-замовником ГП на митній території України. Проте згідно з *ч. 2 тієї ж ст. 155 МКУ* таке можливо тільки через зареєстроване в Україні представництво нерезидента-замовника. Причому у такому разі **на це представництво** (а не на переробника) *МКУ* покладає **обов'язок з декларування продуктів переробки (ГП) для вільного обігу**.

Питання для обговорення:

1. В чому полягає сутність компенсаційних угод?

2. Як класифікують угоди зустрічної торгівлі?
3. Опишіть механізм товарообмінної операції.
4. В яких випадках доцільно застосувати угоди зворотного експорту?

Основна література: 1, 2.

Додаткова література: 40, 42.

Завдання на СРС:

1. Сутність і особливості рамочних угод в зовнішньоекономічній діяльності.
2. Використання франчайзингу в зовнішньоекономічній діяльності.
3. Здійснення зовнішньоекономічних операцій з переробки давальницької сировини.
4. Декларування давальницької сировини (готової продукції) та обмеження на здійснення переробки давальницької сировини.
5. Правове забезпечення бартерних угод.

Практичне заняття № 18

Тема: ***«Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності»***

Мета заняття: сформувати у студентів навички практичного використання різних методів оцінки ефективності експортних та імпорتنих операцій.

Методичні вказівки. Обчислення показників ефективності експорту та імпорту можна здійснити за допомогою таких методик:

- 1) на основі показників ефективності експорту та імпорту;
- 2) на основі співставлення цін експортних та імпорتنих товарів на внутрішньому та зовнішньому ринку;
- 3) на основі показників конкретної ЗТ угоди.

1. Розрахунок показників ефективності експорту та імпорту

Для оцінки *ефективності експорту* використовують 4 показники:

1. $E_e = H_e - Z_e$

H_e – ефективність експорту;

H_e – надходження від експорту, що перераховуються шляхом переведення валютної виручки в гривні за курсом НБУ на день надходження валютної виручки;

Z_e – повні витрати підприємства на експорт у гривнях.

2. $E'_e = \frac{H_e}{Z_e}$

3. $E_e^* = \frac{O_e}{BC_e}$

O_e – обсяг експорту за внутрішніми середньорічними цінами;

BC_e – виробнича собівартість експортних товарів.

4. $\bar{E}_e = \frac{H_e - Z_e}{H_e} \cdot 100\% \cdot \frac{H_e}{O\Phi_e}$

$O\Phi_e$ – середньорічна вартість основних та оборотних фондів підприємства, що використовуються для виробництва експортної продукції.

Дані показники доцільно розраховувати в таких випадках:

- 1) перед укладанням кожної експортної угоди з метою вибору найоптимальнішого варіанту за критерієм: $E_e \rightarrow \max$, $E'_e > E_e^*$;
- 2) при аналізі результатів ЗЕД підприємства за попередній період;
- 3) при плануванні ЗЕД на наступний період.

Розрахунок показників дозволяє зробити такі висновки:

- 1) якщо $E'_e > 1$ та $E'_e > E_e^*$, то експорт підприємства вважається економічно ефективним;
- 2) показник \bar{E}_e показує рівень ефективності експортних товарів, при чому перша частина формули визначає, який відсоток від результату експортної угоди складає прибуток від експорту, а

друга частина визначає скільки разів за певний період авансований на експорт капітал.

I частина $\rightarrow \max$

II частина $\rightarrow \max$

умова ефективності

$\bar{E}_e \rightarrow \max$

Показники економічної ефективності імпорту можуть розраховуватись для 2 основних груп товарів:

- 1) товари виробничого призначення;
- 2) товари народного (кінцевого) споживання.

Розрахунок показників економічної ефективності для товарів виробничого призначення здійснюється за такими формулами:

1. Повна ціна споживання $\Pi = \Pi_k + E_{\text{вит}}$

Π_k – контрактна вартість імпортованих товарів виробничого призначення;

$E_{\text{вит}}$ – експлуатаційні витрати при використанні товарів виробничого призначення;

$E_{\text{вит}} = V_m + V_e + V_t + V_{\text{зч}} + ЗП$

V_m – вартість сировини і матеріалів на одиницю продукції, що виробляється за допомогою імпортованих товарів виробничого призначення;

V_e – вартість енергоносіїв на одиницю продукції;

V_t – вартість технічного обслуговування;

$V_{\text{зч}}$ – вартість запчастин;

$ЗП$ – заробітна плата робітників, що обслуговують товари виробничого призначення.

$$2. E_{i_m} = \frac{\Pi}{\Pi_k}$$

$$3. E_{i_m}^* = \frac{O_{i_m}}{Z_{i_m}}$$

O_{im} – обсяг продукції, вироблений за допомогою імпортованих товарів виробничого призначення в гривнях за внутрішньо ринковими цінами;
 Z_{im} – затрати на імпорт даного товару виробничого призначення, які включають контрактну вартість з урахуванням митних платежів.

На основі цих формул можна зробити наступні висновки:

- 1) чим більше показник $E_{im}^* \rightarrow 1$, тим імпорт відповідних товарів виробничого призначення є ефективнішим;
- 2) ефективність імпорту має бути >1 , оскільки цей показник визначає кількість виробленої продукції за допомогою певного товару виробничого призначення в розрахунку на гривню витрат на його придбання.

Для оцінки економічної ефективності імпорту товарів кінцевого споживання використовується формула $E_{im} = \frac{C_p}{Z_{im}}$

C_p – ціна реалізації імпортованих товарів кінцевого споживання на внутрішньому ринку;

Z_{im} – затрати на імпорт товарів кінцевого споживання з урахуванням митних платежів.

Цей показник характеризує прибуток від реалізації імпортованих товарів на внутрішньому ринку.

2. Розрахунок показників економічної ефективності за співвідношенням цін на внутрішньому і зовнішньому ринках

Дана методика передбачає такі цикли обігу товарів:

- 1) купівлі товарів на внутрішньому ринку з метою продажу їх за кордон;
- 2) продаж цих товарів за кордон;
- 3) закупівля товарів за кордоном з метою реалізації їх на внутрішньому ринку;
- 4) продаж придбаних за кордоном товарів на внутрішньому ринку.

При аналізі використовують наступні показники:

- 1) P – ціна одиниці експортованого товару, закупленого в певному обсязі на внутрішньому ринку, у гривнях;
- 2) P_1 – ціна одиниці експортованого товару на зовнішньому ринку;
- 3) Π – ціна одиниці імпортованого товару, що продається на внутрішньому ринку, в гривнях;
- 4) Π_1 – ціна одиниці імпортованого товару на зовнішньому ринку;
- 5) L – курс обміну іноземної валюти.

Якщо виконується умова $\frac{P}{P_1} < L < \frac{\Pi}{\Pi_1}$, то експортно-імпортні операції є ефективними.

Якщо $\frac{P}{P_1} > L$, $\frac{\Pi}{\Pi_1} < L$, то експорт та імпорт вважається не вигідним.

3. Оцінка ефективності з використанням системи показників

Один з варіантів оцінки ефективності зовнішньоторговельної угоди запропоновано І. Блалом. За цією методикою для оцінки ефективності зовнішньоекономічної угоди використовується певна система показників, у якій основними є:

а) сума чистого прибутку від угоди, що характеризує загальний ефект від конкретної угоди та її внесок у загальний прибуток підприємства. Позитивне значення цього показника свідчить про ефективність угоди;

б) рівень чистого прибутку від угоди, віднесеного до загальної суми закупівлі товарів, що характеризує ступінь ефективності у порівнянні з іншими альтернативними варіантами не лише комерційних, але й фінансових операцій;

в) рівень чистого прибутку від угоди, віднесеного до суми реалізації товару, закупленого за певною угодою, що дозволяє співвідносити ефективність конкретної угоди з рентабельністю товарообігу в цілому;

г) рівень чистого прибутку від угоди, віднесеного до суми витрат обігу, що дозволяє порівнювати ефективність угоди з рівнем рентабельності витрат обігу по підприємству в цілому.

Розрахунок показників а) — г) має здійснюватися на попередньому етапі вкладання кожної зовнішньоекономічної угоди.

У таблиці 1 наведено показники, що мають бути розраховані при оцінці ефективності конкретної зовнішньоекономічної угоди.

Розрахунки показників ефективності мають проводитись за послідовністю позицій першої колонки таблиці.

Таблиця 1. Показники оцінки ефективності угоди

	Назва показника	Формула обчислення	Примітка
1.	Ціна одиниці імпортованого товару з урахуванням цінових знижок.	$\text{Ц}_з = \text{БЦ} - \text{ЦЗ}$	БЦ — базова ціна пропозиції; ЦЗ — цінова знижка
2.	Загальна вартість імпортованої партії.	$\text{З}_с = \text{Ц}_з \times \text{К}_з$	К _з — кількість імпортованих одиниць товару
3.	Сума можливого прибутку по імпортованій партії	$\text{П}_с = (\text{У}_м \times \text{З}_с)/100$	У _м — середній рівень торговельної надбавки
4.	Сума податку на додану вартість імпортованої партії	$\text{ПДВ} = (\text{П}_с \times \text{С}_{\text{ПДВ}})/100$	С _{ПДВ} — ставка податку у відсотках
5.	Можлива загальна сума реалізації імпортованої партії	$\text{Р}_с = \text{З}_с + \text{П}_с$	
6.	Скоригований рівень витрат на імпортовану партію, %	$\text{В}_к = \text{В}_с - \text{В}_м + (\text{В}_к \times 100)/\text{Р}_с$	В _с — середній рівень витрат по даній групі товарів, %; В _м - транспортні витрати, %; В _к — конкретні витрати на транспортування партії
7.	Сума можливих витрат обігу за угодою	$\text{В}_о = (\text{В}_к \times \text{Р}_с)/100$	
8.	Сума можливого балансового прибутку за угодою	$\text{П}_у = \text{Р}_с - \text{З}_с - \text{В}_о - \text{ПДВ}$	В _о — можливі витрати обігу за угодою
9.	Сума можливого чистого прибутку за угодою	$\text{П}_ч = \text{П}_у \times (100 - \text{С}_н)/100$	С _н — ставка податку на прибуток
10.	Рівень чистого прибутку за угодою щодо загальної вартості імпортованої партії, %	$\text{П}_з = (\text{П}_ч \times 100)/\text{З}_с$	

11.	Рівень чистого прибутку за угодою щодо можливої суми реалізації імпортованої партії	$\Pi_p = (\Pi_q \times 100) / P_c$	
12.	Рівень чистого прибутку за угодою щодо суми можливих витрат обігу за угодою	$\Pi_y = (\Pi_q \times 100) / B_o$	

Послідовність розрахунків можна алгоритмізувати, та, використовуючи вихідні дані, проводити попередні оцінки пропозицій щодо укладення зовнішньоторговельних угод з використанням персональної комп'ютерної техніки.

Розглянута методика оцінки ефективності зовнішньоекономічної угоди передбачає, що підприємство, яке імпортує товари, проводить також роздрібну його реалізацію, але згідно з міжнародними правилами, що регулюють торговельні стосунки контрагентів, угода вважається здійсненою після набуття права власності на імпортовані товари та проведення розрахунків з експортером у грошовій чи товарній формі.

Використовуючи основні положення цієї методики, можна визначити максимальний рівень ціни купівлі товару (Π_z), що забезпечить середній запланований показник ефективності зовнішньоекономічної угоди з урахуванням середнього рівня торговельної надбавки по даній групі товарів та можливої ціни реалізації на внутрішньому ринку одиниці імпортованого товару.

Таку ціну може бути визначено за формулою:

$$\Pi_z = \Pi_p \times (100 - T_n) / 100,$$

де Π_p - — можливий рівень ціни реалізації одиниці імпортованого товару;

T_n — середній рівень торговельної надбавки за даною групою товарів, визначений при розробці цінової політики підприємства.

Таким чином, після визначення очікуваної ефективності зовнішньоекономічної угоди (або максимального рівня ціни купівлі) необхідно, при з'ясуванні умов контракту з контрагентом угоди, вишукувати

можливість покращання попередніх комерційних позицій на підставі розгляду умов поставки товарів («Інкотермс 2000»), термінів розрахунків за імпортовані товари і та ін.

Питання для обговорення:

1. Які основні методики використовують для обчислення показників ефективності експорту та імпорту?
2. Які показники використовують для оцінки ефективності експорту?
3. В яких випадках доцільно розраховувати показники економічної ефективності експорту і які висновки вони дозволяють зробити?
4. Для яких основних груп товарів можуть розраховуватись показники економічної ефективності імпорту?
5. Які показники ефективності імпорту розраховуються для кожної групи товарів і які висновки вони дозволяють зробити?
6. Які цикли обігу товарів передбачає методика співставлення цін експортних та імпортних товарів на внутрішньому та зовнішньому ринку? Які показники використовують при аналізі ефективності ЗТО за цією методикою?
7. Які основні показники використовуються для аналізу ефективності ЗТО згідно методики І.Блала?
8. Як визначити максимальний рівень ціни купівлі товару?
9. Коли має проводитись попередня оцінка ефективності імпортних операцій?
10. Як розраховується сума акцизного збору, що підлягає сплаті при митному оформленні?
11. За якими формулами обчислюється сума податку на додану вартість і від чого вона залежить?
12. Як оцінити ефективність зовнішньоекономічної угоди з імпорту товарів на територію України?

Практичні завдання:

Задача № 1.

Згідно з угодою, в Україну імпортується 47900,16 л пива, яке розлито у пляшки по 0,33 л та запаковано в ящики по 24 пляшки в кожному. Сума, яку слід сплатити за партію пива, складає 21555,07 дол. США. Митний збір складає 0,2%, ставка мита 0,3 євро за 1 л., ставка акцизного збору становить 0,04 євро за 1 л. Валютний курс на момент митного оформлення складає 1 дол. США = 25,05 грн., 1 євро = 26,82 грн.

Визначити ефективність угоди, якщо умовна ціна оптової реалізації однієї пляшки місткістю 0,33 л дорівнює 3,8 грн.

Розв'язок:

1. Припустимо, що митна вартість збігається з фактурною. Перерахуємо вартість товару у гривні з урахуванням курсу валют. Вартість складає $21555,07 \times 25,05 = 539\,954,5$ грн.

2. Обчислимо вартість митних зборів

$$539\,954,5 \times 0,2 \% = 1\,079,9 \text{ грн.}$$

3. Розраховуємо мито, виходячи з фіксованої ставки 0,3 єкю за 1 л.

$$47900,16 \text{ л} \times 0,3 \text{ євро} \times 26,82 = 385\,404,69 \text{ грн.}$$

4. Визначаємо суму акцизного збору.

$$47900,16 \text{ л} \times 0,04 \times 26,82 = 51\,387,3 \text{ грн.}$$

5. Обчислення податку на додану вартість при фіксованій ставці 20 %.

Сума податку складає $(539\,954,5 + 1\,079,9 + 385\,404,69 + 51\,387,3) \times 0,2 = 195\,565,28$ грн.

Визначимо вартість партії товару після митного оформлення:

$$539\,954,5 + 1\,079,9 + 385\,404,69 + 51\,387,3 + 195\,565,28 = 1\,173\,391,67 \text{ грн}$$

Тепер визначимо орієнтовну вартість цієї партії товару на внутрішньому ринку, за умовною ціною оптової реалізації однієї пляшки місткістю 0,33 л, що дорівнює 3,8 грн:

$$47900 \times 3 \times 3,8 \text{ грн} = 546\,060 \text{ грн.}$$

Різниця між вартістю оптової реалізації партії товару на внутрішньому ринку та вартістю, що утворилася після митного оформлення, становить ефективність імпоротної операції. У нашому випадку угода є неефективною, оскільки різниця становить -627 331 грн.

Задача № 2.

Укладено угоду на експорт 128 т борошна вищого ґатунку за ціною 600 дол. США за одну тонну.

На момент укладення контракту співвідношення валют: 1 дол. США дорівнює 25,05 грн. Згідно з переліком довідкових цін, ціна 1 т борошна вищого ґатунку складає 300 дол. США.

Роздрібна ціна внутрішнього ринку за 1 т дорівнює 396 дол. США.

Оцінити ефект від укладеної угоди на основі довідкових цін та цін внутрішнього ринку.

Задача № 3.

Підприємство експортує товар, витрати на виробництво якого становили 10 млн. грн. За товар отримано валютний виторг в сумі 7 млн. 200 тис. дол. На весь валютний виторг підприємство закупило товар, ціна якого на внутрішньому ринку 12,5 млн. грн. Розрахувати ефективність експортно-імпоротної операції та визначити отриманий ефект.

Розв'язок:

а) валютна ефективність експорту:

$$E_E = \frac{7200000}{10000000} = 0,72 \text{ дол. / грн.}$$

б) ефективність імпорту:

$$E_I = \frac{12500000}{7200000} = 1,74 \text{ дол. / грн.}$$

в) ефективність експорту:

$$E_E = B_E * K_{Bi} - Z_E = 7200000 * \frac{12500000}{7200000} - 10000000 = 2,5 \text{ млн. грн.}$$

г) ефективність імпорту:

$$E_I = Z_i - \frac{B_i}{K_{Be}} = 125000000 * \frac{7200000}{0,72} = 2,5 \text{ млн. грн.}$$

Відповідь: Маємо тотожність показників ефекту експорту та імпорту.

Задача № 4.

У зв'язку з тим, що умовою імпортованих соків „Kinder” для дітей в Україну є кількість 34800 л по 0,27 л в кожній пляшці. Вартість усієї партії складає 18300,61 \$. Митний збір 0,3%. Мито обчислюється по фіксованій ставці 0,3 євро за літр, ПДВ – 20% (по курсу 29,05 грн./\$, євро – 32,82). Визначити ефективність цієї угоди, якщо: умовна ціна оптової реалізації однієї пляшки місткістю 0,27 л дорівнює 2,6 грн. та ставка акцизного збору 0,03 євро за літр.

Задача № 5.

Ціна реалізації одиниці продукції на зовнішньому ринку 16€. Курс НБУ на день надходження валютної виручки 30,63 грн. за 1€. Обсяг реалізації 500 шт.

Повні витрати підприємства на експорт одиниці продукції складають 197,66 грн. Внутрішні середньомісячні ціни за одиницю продукції наведено в таблиці:

січень	лютий	березень	Квітень	травень	червень
94,87	97,72	100,65	103,67	106,78	109,98
липень	серпень	вересень	Жовтень	листопад	грудень
113,28	116,68	120,18	123,79	127,5	131,33

Виробнича собівартість одиниці продукції складає 74,11 грн.

Середньорічна вартість основних та оборотних фондів підприємства, що використовуються для виробництва експортної продукції 320 тис. грн.

Розрахувати показники ефективності експорту та зробити відповідні висновки.

Розв'язок:

a. $E_e = H_e - Z_e = 16 \cdot 30,63 \cdot 500 - 197,66 \cdot 500 = 245\,040 - 98\,830 = 146\,210$ грн.

b. $E'_e = \frac{H_e}{Z_e} = 61\,040 / 48\,830 = 1,25 = 125\%$

c. $E_e^* = \frac{O_e}{BC_e} = \left(\frac{\sum_{\text{січень}}^{\text{грудень}} \text{Цвн.}}{12} \cdot 500 \right) / (74,11 \cdot 500) = 112,2 / 74,11 = 1,514$

d. $\bar{E}_e = \frac{H_e - Z_e}{H_e} \cdot 100\% \cdot \frac{H_e}{O\Phi_e} = \frac{146\,210}{245\,040} \cdot 100\% \cdot \frac{61\,040}{320\,000} = 3,82\%$

Висновки: показники E'_e та E_e^* свідчать про невисоку економічну ефективність експортної операції; прибуток підприємства складає 20%; за період від моменту виготовлення до моменту реалізації продукції авансований капітал зробив 0,19 обороту.

Задача № 6.

Розрахувати показники ефективності імпорту товарів виробничого призначення та зробити відповідні висновки на основі наступних даних:

- контрактна вартість імпортованих товарів виробничого призначення – 120 тис. грн.
- експлуатаційні витрати при використанні товарів виробничого призначення – 19,2 тис. грн.
- вартість сировини і матеріалів на одиницю продукції, що виробляється за допомогою імпортованих товарів – 148 грн.
- вартість енергоносіїв на одиницю продукції – 14,5 грн.
- вартість технічного обслуговування – 3,11 грн.

- вартість запчастин – 21 грн.
- заробітна плата робітників, що обслуговують товари виробничого призначення – 3 576 грн.
- обсяг продукції, вироблений за допомогою імпортованих товарів виробничого призначення в гривнях за внутрішньо ринковими цінами – 245 687 грн.
- ставка митного збору – 0,2%
- ставка мита – 5%

Розв'язок:

- $C = C_k + E_{\text{вит}} = 120\,000 + 19\,200 = 139\,200$ грн.
- $E_{\text{вит}} = B_m + B_e + B_t + B_{\text{зч}} + 3\Pi = 148 + 14,5 + 3,11 + 21 + 3\,576 = 3\,762,61$
- $E_{im} = \frac{C}{C_k} = 139\,200/120\,000 = 1,16$
- $3_{im} = 120\,000 \cdot (1 + 0,05 + 0,002) + 120\,000 \cdot (1 + 0,05) \cdot 0,2 = 126\,240 + 25\,200 = 151\,440$
- $E_{im}^* = \frac{O_{im}}{3_{im}} = 245\,687/151\,440 = 1,6223$

Висновки: показник E_{im}^* демонструє, що на одну грн. витрат на придбання товару виробничого призначення виготовляється продукції на 1,62 грн. Розраховані показники свідчать про ефективність ЗТО з придбання товару виробничого призначення.

Задача № 7.

Зробити висновки про економічну ефективність експортної та імпоротної угоди із застосуванням методики аналізу співвідношення цін на внутрішньому і зовнішньому ринках за такими даними:

- ціна одиниці експортованого товару, закупленого в певному обсязі на внутрішньому ринку, у гривнях – 54,2;
- ціна одиниці експортованого товару на зовнішньому ринку – 12,4 дол.;

- ціна одиниці імпортованого товару, що продається на внутрішньому ринку, в гривнях – 145,7;
- ціна одиниці імпортованого товару на зовнішньому ринку – 30 дол.;
- курс обміну іноземної валюти – 4,85 грн. за 1 дол.

Розв’язок:

a. $54,2/12,4 = 4,37 < 4,85$

b. $145,7/30 = 4,86 > 4,85$

Висновки: розраховані співвідношення свідчать про ефективність експортної та неефективність імпоротної операції.

Задача № 8.

Укладено угоду на експорт 400 т свинини за ціною 12 тис. дол. США за одну тонну. Загальна вартість контракту становить 4,8 млн. дол. США.

На момент укладення контракту співвідношення валют: 1 дол. США дорівнює 28,85 грн. Згідно з переліком довідкових цін, ціна 1 т свинини складає від 9 500 до 10 200 дол. США.

Роздрібна ціна внутрішнього ринку за 1 т свинини становить 11 300 дол. США. Визначити ефективність ЗТО.

Розв’язок:

1. Вартість контракту за довідковою ціною (9 850 дол. США).

$$400 \times 9850 = 3\,940\,000 \text{ дол. США}$$

2. Вартість контракту за роздрібною ціною внутрішнього ринку (11 300 дол. США).

$$400 \times 11\,300 = 4\,520\,000 \text{ дол. США}$$

3. Ефективність даної угоди визначається як можливий прибуток при придбанні експортної партії:

a) за довідковою ціною 9 850 дол. США за тонну.

$$4\,800\,000 - 3\,940\,000 = 860\,000 \text{ дол. США};$$

б) за роздрібною ціною внутрішнього ринку України (11 300 дол. США за тонну).

$$4\,800\,000 - 4\,520\,000 = 280\,000 \text{ дол. США}$$

Таким чином, при закупівлі на внутрішньому ринку експортної партії за довідковими цінами рентабельність становитиме 17,92%. При закупівлі на внутрішньому ринку експортної партії за ринковими цінами, рентабельність буде меншою і становитиме 5,83%.

Завдання на СРС:

1. Особливості оцінки товарообмінних операцій.
2. Особливості обліку зовнішньоекономічних операцій на підприємстві.
3. Розрахунок коефіцієнту кредитного впливу.
4. Розрахунок ефективності толінгової операції.

Література:

Основна література: 3.

Додаткова література: 25, 26, 29, 43, 45, 46, 48.

НОРМАТИВНІ АКТИ, ЩО РЕГУЛЮЮТЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ

1. Закон України від 16.04.91 р. за № 959–ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність»
2. Закон України від 19.09.2013 № 584-VII «Про Митний тариф України».
3. Закон України від 26.06.91 № 1262–ХІІ «Про митну справу».
4. Закон України від 23.09.94 р. за № 185/94–ВР «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті».
5. Закон України від 17.07.97 р. за № 468/97–ВР «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції».
6. Закон України від 24.06.2004 № 1861-IV «Про транскордонне співробітництво»
7. Закон України від 19.03.1996 № 93-96-ВР „Про режим іноземного інвестування”
8. Закон України від 10.01.2002 № 2933-III Про приєднання України до Конвенції, що скасовує вимогу легалізації іноземних офіційних документів
9. Митний кодекс України
10. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 6 вересня 2001 р. N 201 «Про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)».
11. Постанова Кабінету Міністрів та Національного банку України від 21 червня 1995 р. № 444 «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті».
12. Постанова Кабінету Міністрів України від 15.02.2002 № 153 «Про створення єдиної системи залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги»
13. Постанова Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2018 р. № 1136 Про

затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2019 рік

14. Постанова КМУ від 18.05.2005 № 362 «Про встановлення розміру збору за видачу експортних (імпортних) ліцензій»
15. Наказ Міністерства економіки № 136 від 29.06.2000 «Про порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічних договорів (контрактів)».
16. Конвенція ООН «О договорах международной купли – продажи товаров». – Відень, 1980.
17. Конвенція ООН «Об исковой давности в международной купле – продаже товаров». – Нью-Йорк, 1974.
18. Протокол с поправками об исковой давности в международной купле – продаже товаров. – Відень, 1980.
19. Конвенція ООН «О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений». – Нью-Йорк, 1958.
20. Конвенція ООН «О морской перевозке грузов». – Гамбург, 1978.
21. Конвенція ООН «О международных переводных векселях и международных простых векселях». – Нью-Йорк, 1988.
22. Конвенція ООН «Об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле». – Відень, 1991.

ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Дахно І. І., Алієва-Барановська В. М.* Зовнішньоекономічна діяльність-3 : навч. посібн. / За ред. д.е.н., проф. І. І. Дахна. К. : Центр учбової літератури, 2018. 356 с.
2. *Хрупович С. Є.* Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник. Тернопіль : ТНТУ, 2017. 137 с.
3. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон : навч. посібник. 6-те вид., перероб. та доп. / За ред. Ю. Г. Козака. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 290 с.
4. *Маслак О.О.* Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник Л. : Новий Світ, 2016. 352 с.

ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

1. *Бестужева С.В.* Міжнародна економічна діяльність України : навч. посібник. Харків : ХНЕУ, 2010. 212 с.
2. *Гребельник О. П.* Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник /4-те вид.перероб. та доп. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 452с.
3. *Новак В. О., Мостенська Т. Л., Луцький М. Г., Гуріна Г. С., Ільєнко О. В.* Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : підручник. Київ : Кондор, 2013. 495 с.
4. *Тюріна Н.М., Карвацка Н.С.* Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 408 с.
5. Зовнішньоекономічний менеджмент : навч. посібник / І. І. Дахно, Г. В. Бабіч, В. М. Барановська та ін.; за ред. І. І. Дахна. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 568 с.

6. Рум'яцев А.П., Рум'янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / 2-ге вид.перероб. та доп. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 296с.
7. Голомовзий В. М., Панкова Л. А., Григор'єв О. Ю. та ін. Митне регулювання: Навч. посібник. Л.: Видавництво Національного ун-ту «Львівська політехніка», 2004. 240с. ISBN 966-553-344-4.
8. Румянецев А.П., Румянцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: Підручник К.: ЦУЛ, 2004. 377 с.
9. Саллі В.І. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. для студ. Вузів / Д., 2002. 148 с. ISBN 966-8108-00-1. Жданов А. И. Практическое руководство по внешнеэкономической деятельности. – СПб. и др.: ПИТЕР, 2001. 222 с. ISBN 5-318-00451-2.
10. Захарченко В. И. Менеджмент во внешнеэкономической деятельности: Учеб. пособие. – Х.: Одиссей, 2003. – 383 с.
11. Кадуріна Л. О. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – К.: Слово, 2003. – 287с. ISBN 966-8407-09-1.
12. Кандиба А. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Підруч. для студ. з екон. спец. аграр. вищ. навч. закл. III-IV рівня акредитації] — К.: Аграр. наука, 2004. — 505 с. ISBN 966-540-059-2.
13. Карпенко О. В. Облік та аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб.. – К.: Навчально-методичний центр «Укоопосвіта», 1999. – 288с. ISBN 966-7568-10-5.
14. Кузьмінський Ю. А., Козак В. Г., Лук'яненко Л. І. та ін. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – К.: Аграрна наука, 2000. – 396с. ISBN 966-540-046-0.
15. Макеева Е.А. Менеджмент внешнеэкономической деятельности: Курс лекций. – Одесса: Астропринт, 2001. – 194 с. ISBN 966-549-536-4.
16. Мезенцев К. В., Мезенцева Н. І. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – К.: ; Інститут туризму, 2003. – 160с.
17. Науменко В. П., Пашко П. В., Руссков В. А. Митне регулювання

- зовнішньоекономічної діяльності в Україні. – К.: Знання, 2004. – 404с.
18. *Попов С. Г.* Внешнеэкономическая деятельность фирмы. – М.: Ось-89, 1997. – 175 с. ISBN 5-86894-153-5.
 19. *Прокушев Е. Ф.* Внешнеэкономическая деятельность. Инкотермс 2000: Учеб. Пособие. – М.: Дашков и Ко, 2003. – 305 с. ISBN 978-5-91131-7*07-2.
 20. *Решетов В. О.* Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч.-метод. посібник. – Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2002. – 36с.
 21. *Руденко Л. В.* Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства: Підручник. – К.: Лібра, 2002. – 304с.
 22. *Смитиенко Б. М., Поспелов В. К., Супрунович Б. П. и др.* Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. М.: Academia, 2004. 303 с.
 23. *Стровский Л.Е., Казанцев С.К., Паршина Е.А. и др.* Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник. М.: ЮНИТИ, 2001. 822 с. ISBN 5-238-00001-4.
 24. *Терещенко С. С.* Основы митного законодательства Украины. Питання теорії та практики зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – К.: ЗАТ «Август», 2001. – 421с.
 25. *Турбан Г. В.* Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие. – Минск: Высш. шк., 1997. – 207 с.
 26. *Федорова Е. А., Савенков В. А., Белоцерковский В. И.* Организация внешнеэкономической деятельности на предприятии: Учеб. пособие. – Тула: Б. и., 1997. – 494 с. ISBN 5-87088-031-9.
 27. *Шкурупій О.В., Гончаренко В.В., Артеменко І.А. та ін.* Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник / За ред.. О.В.Шкурупій. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 248с.;
 28. *Ушакова Н.Г., Штангей Н.М., Козуб В.О.* Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посібник. – Х. : Видавець Шуст А. І., 2001. – 232с. ISBN 966-7882-04-7.

СТАВКИ МИТНИХ ЗБОРІВ

<i>№ п/п</i>	<i>Вид митного збору</i>	<i>Розмір ставки (доларів США)</i>
1	За митне оформлення товарів та інших предметів при митній вартості:	
	до 100 доларів США	не справляється
	від 100 до 1000 доларів США	5
	більше 1000 доларів США	0,2 відсотка митної вартості товарів та інших предметів, але не більше еквівалента 1000 доларів США
2	За митне оформлення тимчасово ввезеного (вивезеного) майна під зобов'язання про його зворотне вивезення (ввезення):	
	за кожною вантажною митною декларацією	30
	за кожним додатковим аркушем до неї	15
3	За митне оформлення товарів у разі ввезення на митний ліцензійний склад:	
	за кожною вантажною митною декларацією	30
	за кожним додатковим аркушем до неї	15
4	За перебування товарів та інших предметів під митним контролем, за кожний день перебування:	
	за перші п'ятнадцять календарних ДНІВ	не справляється
	за кожний наступний календарний день	0,05 відсотка загальної митної вартості товарів та інших предметів
5	За митне оформлення товарів та інших предметів у зонах митного контролю на територіях і в приміщеннях підприємств, що зберігають такі товари та інші предмети, чи поза робочим часом, встановленим для митниці (за одну годину роботи одного працівника митниці);	
	у робочий час	20
	у неробочий час, суботу, неділю	40
	святкові дні	50
6	За відмову від замовлених послуг, передбачених пунктом 6 цього додатку, без завчасного попередження в письмовій формі	20
7	За митне оформлення транспортного засобу індивідуального користування, якщо цей засіб використовується для перевезення товарів та інших предметів в обсягах, що підлягають обкладенню митом	10

8	За видачу посвідчень на право реєстрації, (перереєстрації") (ввезених в Україну громадянами транспортних засобів (у тому числі ввезених тимчасово), а також номерних агрегатів, що підлягають реєстрації в органах Державної автомобільної інспекції	15
9	За зберігання товарів та інших предметів на складах митниць (крім товарів та інших предметів, зазначених у статті 86 Митного кодексу України), за 1 кг за кожний день зберігання:	
	перші десять календарних днів	0,1
	кожний наступний календарний день	0,5
10	За зберігання товарів та інших предметів, що підлягають обов'язковій передачі митниці для зберігання і зазначені у статті 86 Митного кодексу України, за кожний день зберігання:	
	перші десять календарних днів	0,1 відсотка загальної вартості товарів та інших предметів
	кожний наступний календарний день	0.5 відсотка загальної вартості товарів та інших предметів
11	За видачу підприємству свідоцтва про визнання його декларантом (на термін до одного року)	1500
12	За продовження терміну дії (перереєстрації) свідоцтва про визнання підприємства декларантом (щорічно)	1000
13	За видачу сертифіката підтвердження доставки товару, прийнятого під режим експортного контролю України	100

ВИХІДНІ ДАНІ ДЛЯ АНАЛІЗУ РИНКУ

Вид даних про ринок	Значення характеристики	Вагова функція
Торгово-політичні відношення	Торговий договір з краною експортера відсутній, торгові контакти мінімальні.	- 2
	Торговий договір існує, обмежені контакти.	- 1
	Існує торгова угода, гідні торгові контакти	- 1
	Є протокол про торгівлю, стійкі торгові зв'язки	- 2
Обмеження на торгівлю	Ембарго на ряд товарів	- 1
	Відсутність обмежень	0
	Режим найбільшого сприяння	- 2
Конкуренція	Сильна	- 2
	Середня	0
	Слабка	+ 1
Вимоги до якості	Дуже високі	- 1
	На рівні світових стандартів	0
	Нижче рівня світових стандартів	- 1
Умови збуту	Ринок монополізований	- 1
	На ринку декілька фірм	0
	На ринку багато дрібних фірм	+ 1
Відношення з потенційними покупцями	В минулому торгівлі не було	- 2
	Незначна торгівля	- 1
	Епізодичні ділові зв'язки	+ 1
	Стійкі комерційні зв'язки	+ 2
Ефективність дії реклами	Дуже низька	- 2
	Середня	- 1
	Висока	+ 2
Інформація про ринок і країну (статистична)	Майже відсутня	- 2
	Фрагментарна і ненадійна	- 1
	У великій кількості і надійна	+ 2